

Wirtschaftlichkeitssteigerung und Prozessoptimierung in einem Autohaus

Ausgangssituation

Autohaus Picker zeigte Interesse an der Gewinnung von Neukunden, besonders die im Alter von 18 bis 25 Jahren sind. Auch wurden entsprechende Maßnahmen und Konzeptentwicklungen zur besseren Kundenbindung, sowie der Kundenzufriedenheit im Unternehmen gefordert. Weiter bleiben bestellte Artikel, welche nicht eingebaut bzw. verwendet werden, im Lager. Dadurch entstehen zusätzliche Kosten und der Lagerraum wird weniger. Zudem wurden im Unternehmen bisher noch keine Mitarbeiterbefragungen durchgeführt, um Zufriedenheit und Anliegen der Mitarbeiter herauszufinden.

Ziele

- Steigerung der Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und der Neukundengewinnung
- Verhinderung von liegenbleibenden Artikeln im Lager
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit im Unternehmen

Projektteam

Diplomanden:

Anton Lamesic

Fabian Pesa

Sophia Sappl

Betreuer Autohaus Picker:

Johann Köchl

Betreuer HTL-Jenbach:

Ing. Mag. Ager Günther