

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ FÜR AUTOHAUS UND WERKSTATT

AUSLASTUNG

Die aktuelle Auslastung ist die wichtigste Kennzahl
für alle Bereiche – bitte nicht nur in der Werkstatt!

michael@holub.or.at | 0664/531-78-83

Auslastung



Kennzahlen für:

- Werkstatt
- Spenglerei
- Lackiererei
- Aufbereitung

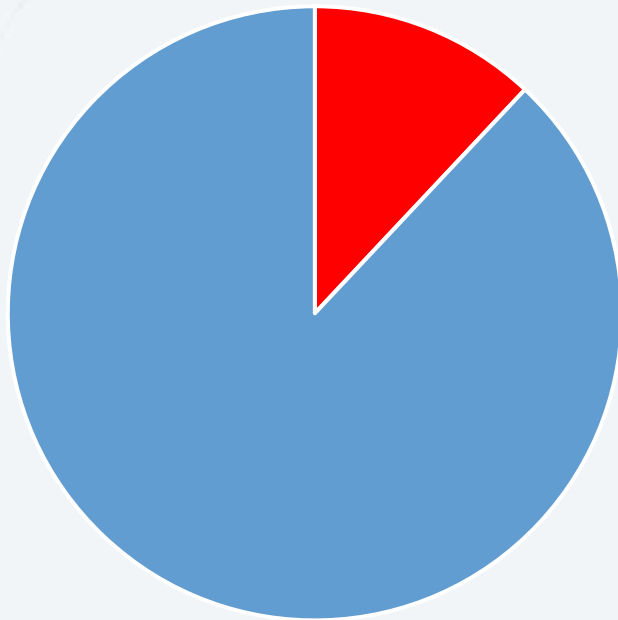
Einschätzung für:

- Admin
- Dispo
- Lager
- Marketing
- Verkauf
 - NW
 - GW

Auslastung TOP → Ergebnisse TOP

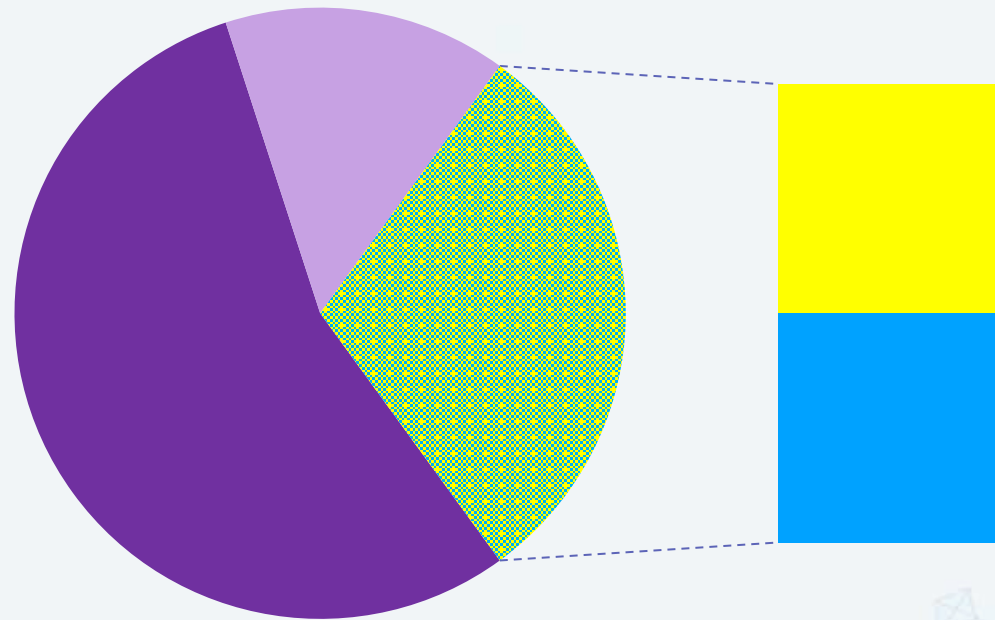


Lücken schließen



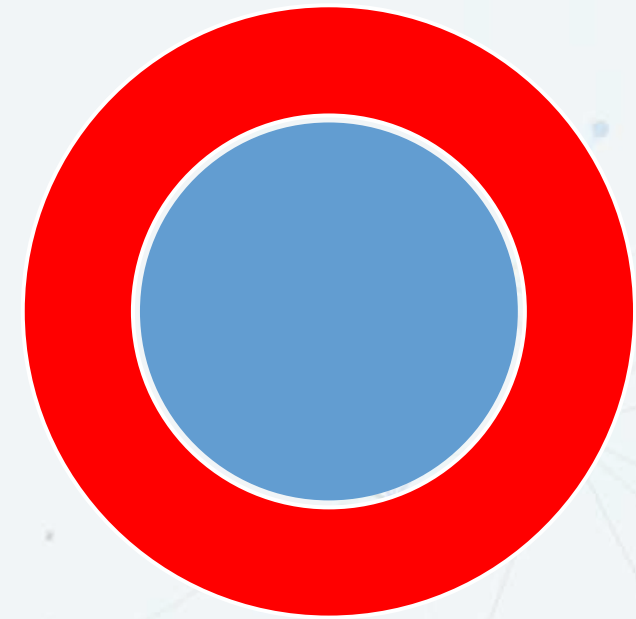
■ Lücke ■ Auslastung

Reserven nutzen



■ aktuelle Arbeit ■ Steigerung im Job
■ neue Aufgaben ■ anderen helfen

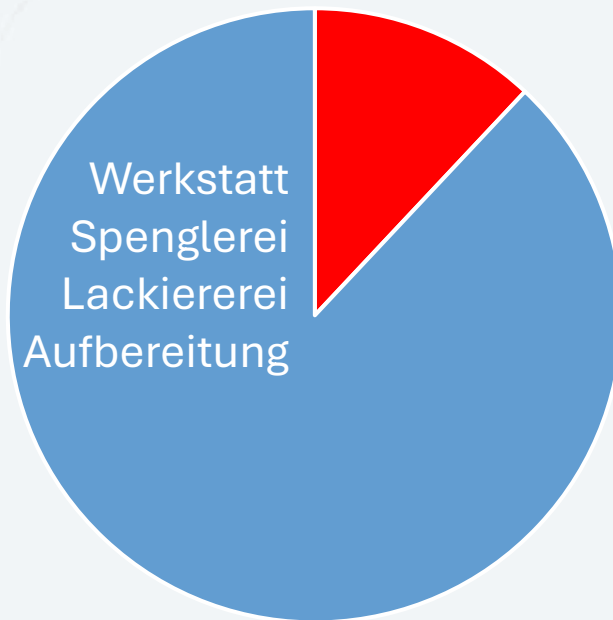
Arbeitszeit füllen





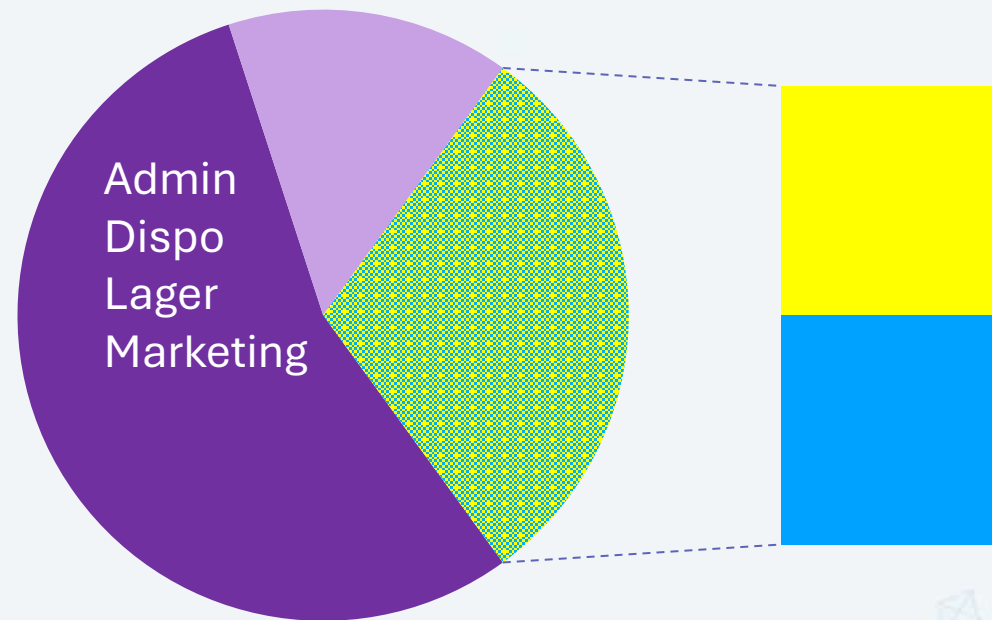
Auslastung TOP → Ergebnisse TOP

Lücken schließen



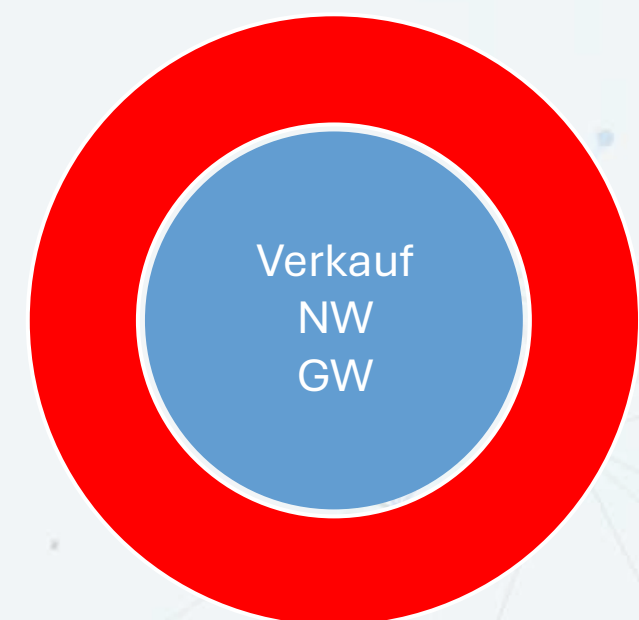
■ Lücke ■ Auslastung

Reserven nutzen



■ aktuelle Arbeit ■ Steigerung im Job
■ neue Aufgaben ■ anderen helfen

Arbeitszeit füllen



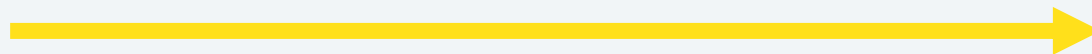
Auslastung TOP → Ergebnisse TOP



- Wo kann/muss AI/KI helfen?
 - Kunden/Interessenten/Fahrzeuge in den Betrieb holen
 - Trigger: Auslastung
 - Alle drei Optionen aktiv bearbeiten
 - Möglichst ohne / wenig Interaktionen
 - Individualisierte Kommunikation

Mail

- WhatsApp/Telegram/etc.
- Social Media
- SMS
- Telefon (aktuell nur passiv)





KENNZAHLEN

Eine kleine Auswahl wichtiger KPIs.
Kein Anspruch auf Vollständigkeit.



Auswahl KPI Werkstatt

Leistungsgrad

- Verhältnis verrechenbarer Zeit zu benötigter Zeit.
- **Zielwert: 120–140 %**
- Gute Mechaniker arbeiten schneller als kalkuliert
 - unter 110 % ineffizient
 - über 140 % selten nachhaltig

Produktivität

- Produktiver Zeit (angestempelt) vs. Anwesenheit
- **Zielwert: 85–95 %**
- Pausen/Wartezeiten
- unter 80 % schlechte Organisation

Auslastung

- Anteil belegter Arbeitszeit.
- **Zielwert: > 85 %**
- Unter 80 % ungenutzte Kapazität
- über 95 % kaum Flexibilität.



Auswahl KPI **Neuwagen**

Anzahl NW

- Jahresabsatz pro Verkäufer
- Zielwert:
180–220/Jahr
- Benchmark für aktiven Verkäufer

Follow-up-Quote

- Anteil aktiv nachverfolgter Leads.
- Zielwert: **> 90 %**
- Leads sterben ohne Follow-up.

F&I-Penetration

- Anteil Verkäufe mit Finanzierung/Versicherung.
- Zielwert: **> 70 %**
- Zentraler Ertragsbringer
- Loyalität der Kunden steigt
- Mehr Kundenkontakte



Auswahl KPI Gebrauchtwagen

Anzahl GW

- Jahresabsatz pro Verkäufer
- *Zielwert:*
250–300/Jahr
- Höhere Frequenz im GW (Vergleich NW)

Standtage

- Tage bis Verkauf
- *Zielwert:* **< 45 Tage**
- Ab 60 Tagen sinkt Marge dramatisch
 - Finanzierung
 - Ausbereitung

Inseratezeit

- Zeit bis Online-Inserat
- *Zielwert:*
< 48 Stunden
- Schnelles Inserieren erhöht Verkaufschance.



Werkstatt – Personal-KPIs

Produktivquote

- Anteil der Mitarbeiter, die abrechenbare Stunden erzeugen
 - Mechanik, Diagnose, Karosserie, Lack
- **Zielwerte**
 - **60–70 % produktiv**
 - **30–40 % unproduktiv**
- Unter 60 % zu viel Verwaltung
 - Werkstatt organisatorisch überlastet

Ansatz für AI/KI

- Über 70 % fehlt
 - Serviceberatung, Werkstattleitung, Assistenz, Teilelogistik oder Führung.
- Verbesserung der ADMIN der Werkstatt
 - Mehr produktive MA
 - Mehr Ertrag in der Werkstatt
- **80 % produktiv**
- **20 % unproduktiv**



Werkstatt – Personal-KPIs

Serviceberater:Mechaniker

- Anzahl Serviceberater pro produktivem Mitarbeiter.
- **Zielwert: 1 Serviceberater pro 6–8 Mechaniker**
 - Ab 1:6 → zu teuer
 - Hersteller orientieren sich meist an 1:7 als Idealwert

Ansatz für AI/KI

- Erreichbare Verhältnisse
 - **1:9 oder sogar 1:10**
- Viel Unterstützung durch AI/KI
 - Terminvereinbarung
 - Nachfassen
 - Online CheckIn
 - Auftragserweiterung
 - Mechaniker definiert
 - Online Angebote
 - Online Freigabe



Verkauf – Personal-KPIs

Verkäufer:Assistenz

- Anzahl Verkäufer pro Assistenzkraft.
- **Zielwert:**
3–4 Verkäufer pro 1 Assistenz
 - Unter 1:3 ist Assistenz unterfordert.
 - Über 1:4 leidet Angebotserstellung, Leadbearbeitung und Auslieferung.
 - Optimal für schnelle Reaktionszeiten und hohe Lead-Conversion

Ansatz für AI/KI

- Keine Assistenz notwendig
- Persönliche AI/KI-Assistenz
 - Erledigt alle Aufgaben
 - Zumeist schneller
 - Fast immer nachhaltiger

Auslastung steigern bedeutet immer



Auslastung Humor

Was der Kunde erwartet



Was Sales verspricht



Was Teamlead versteht



Was Developer liefert

