



English | Français

Business Management is an important part of Network Development function and it largely relies on the financial and operational data submitted by dealers on a month to month basis. This data is used for extensive analysis and detailed reports with the goal of improving the overall strength of a company’s dealer network.

Business Management systems are commonly used by the automotive industry, however, it is not a standard practice in all organizations globally. Also, many other industries like Powersports, Transportation and Equipment industries use similar systems sporadically – The key challenge is their ability to collect reliable data from dealers.

CHALLENGES FACED GATHERING QUALITY DATA

There are several reasons why dealer performance data is either not easily available or subject to quality issues. Some of the key challenges include:

Lack of contractual commitment by dealers

Many companies operating in smaller markets do not have requirements to ensure that the dealers provide monthly performance data. The lack of a contractual requirement makes it difficult to ask an independent dealership to provide reliable data.

Mixed operations at a dealership

While almost all automotive dealerships are currently brand exclusive in Canada, most Powersports, Transportation and Equipment dealers represent multiple brands under the same roof. This makes it challenging for them to generate data that can easily be compared across the different brands. For example, a dealer carrying only one brand will have different income / expense and profitability measures and KPIs compared to a dealer selling multiple brands and having additional business on its books.

Lack of correct mappings for data export

Dealers will implement a “mapping” process that maps their internal financial data from their internal DMS / Accounting systems to the account / input data required by OEMs. Usually, they generate an extract file from their internal system in TXT / XML format. Incorrect mapping will result in inaccurate data.

Inexperienced accountant / controller

The data export process does require an efficient understanding of the company’s requirements in terms of specifics of accounting and reporting. For example, some of the requirements could be reporting performance bonus, expense distribution, calculations of working capital requirement, etc. A new controller may not have a clear understanding of how to implement such requirements and that would lead to inaccurate data from a company perspective.

Staff turnover

As it relates to the above. Dealerships experience significant turnover in controllers and accountants, which results in having to hire new personnel who may not have the right level of experience.





MEASURES TO IMPROVE DATA QUALITY

Despite the problems previously mentioned, companies can take certain measures to improve data quality. Companies along with their Business Management service providers should be able to implement the following:

1 Strong data validation processes

Strong data validation routines / algorithms are a must for any company. These data validations can prevent some egregious errors from coming into the system. Data validations should also be able to validate data ranges (not only for raw data but also for ratios and comparisons) and address the overall consistency of data provided. For instance, Optimum Info's system includes configurable rules for data validations.



2 Flexible Configuration

It should be possible to easily manage changes to the data validation configurations. As requirements evolve or as specific attention is focused around varying areas of the reporting, the data validation algorithms need to be adjusted and fine-tuned. It should not require time nor money to program these changes, as its delays will impact data quality.



3 Efficient Accounting Manual and Guidelines

Companies have to develop and make available structured accounting manuals and include additional guidelines for those items that require special treatment. Accounting manuals would also need to be made easily available and should be easy to use. If this information is not readily available, it will not be used and can therefore affect data quality.



4 Requiring comments on all critical validations

Many systems are not set to require a dealer to comment on critical data validations, but this is a very important step in improving data quality. Such requirement forces controllers to review their data again and also provide the company with additional information and valuable insight, which is very useful not only for the review team but also the OEM.



5 Review / Plausibility Checks of each submission

Finally, after the controllers have submitted their data, there should be a team that reviews the submissions and performs a plausibility check. These checks are required to identify data quality issues even if the input had come through without errors. Dealers may submit a statement with "warnings" – in which case the input is accepted but the dealers are notified of the need to improve on it. The review team then decides to either escalate the issue, follow up with the dealer or accept those warnings / alerts and include the dealer for later calculations and reporting.



6 Submission Checks and Follow up with the Review Team

It is equally important that the OEM maintains up to date records of the controller and office manager contacts in case the review team does have follow up questions. Making sure that the dealership controllers are reachable is another way the data validation can be improved, pulling the correct numbers from personnel who are involved in submitting the statements and respective data.



7 Incentivize accurate & timely submissions

A program built around the idea of incentivizing controllers with something as simple as a recognition or a small ticket item helps raise the data quality at submission. Controllers who delay submission until the deadline are more likely to overlook inaccurate data in efforts to submit the statement. This becomes a bigger issue when such controllers have similar deadlines from other brands in their organization and they do not have an opportunity to follow up with the team involved in the review mentioned above. A scoring system that checks for early submission and a few high priority accounts/KPIs should be implemented to incentivize controllers to prioritize the early and accurate submission of the statement.



The above measures do take time to implement and would also require continuous efforts to sustain but will certainly lead to significant improvement in data quality. [More information about Optimum Info's solution.](#)

English | Français

La gestion des affaires est une fonction importante du développement de réseau de concessionnaires et repose en grande partie sur les données financières et opérationnelles communiquées mensuellement par les concessionnaires. Ces données sont utilisées pour des analyses approfondies et des rapports détaillés dans le but d'améliorer la force globale du réseau de concessionnaires d'une entreprise.

Différents systèmes de gestion d'affaires sont couramment utilisés dans l'industrie automobile sans pour autant être une pratique standard. En outre, de nombreuses autres industries, telles que les industries des sports motorisés, des transports et d'équipementiers, utilisent des systèmes similaires de manière sporadique. Le principal défi réside dans leur capacité à collecter des données fiables auprès des concessionnaires.

LES DÉFIS QUALITATIFS FACE A LA COLLECTION DES DONNÉES

L'absence d'engagement contractuel des concessionnaires

De nombreuses sociétés opérant dans des marchés plus petits ne sont pas tenues de garantir que les concessionnaires fournissent des données de performance mensuelles. L'absence d'exigence contractuelle rend difficile le fait de demander à un concessionnaire indépendant de fournir des données fiables.



Opérations mixtes chez un concessionnaire

Alors que presque tous les concessionnaires automobiles sont des marques exclusives au Canada, la plupart des concessionnaires de sports motorisés, de transport et d'équipementiers représentent plusieurs marques sous le même toit. Il est donc difficile pour eux de générer des données faciles à comparer entre les différentes marques. Par exemple, un concessionnaire ne portant qu'une seule marque aura des mesures et des indicateurs de performance clés différents en termes de revenus / dépenses et de rentabilité par rapport à un concessionnaire vendant plusieurs marques.



Le manque de mappages corrects pour l'exportation de données

Les concessionnaires mettent en œuvre un processus de «mappage» qui mapperait leurs données financières internes issues de leurs systèmes DMS / de comptabilité internes vers les données de compte / d'entrée requises par les OEMs. Généralement, ils génèrent un fichier extrait de leur système interne au format TXT / XML. Un mappage incorrect entraînera des données inexactes.



Comptable / contrôleur inexpérimenté

Le processus d'exportation de données nécessite une compréhension efficace des besoins de l'entreprise en termes de spécificité de la comptabilité et de la production de rapports. Par exemple, certaines des conditions requises pourraient être le rapport sur la prime au rendement, la répartition des dépenses, etc. Des confusions lors de ce processus peut conduire à des données inexactes du point de vue de l'entreprise.



Renouvellement du personnel

Les concessionnaires connaissent un renouvellement continu de contrôleurs et de comptables, ce qui oblige à embaucher du nouveau personnel qui n'a peut-être pas le niveau d'expérience requis.





MESURES POUR AMÉLIORER LA QUALITÉ DES DONNÉES

Malgré les problèmes mentionnés précédemment, les entreprises peuvent prendre certaines mesures pour améliorer la qualité des données. Les entreprises ainsi que leurs fournisseurs de services de gestion d'entreprise devraient être en mesure de mettre en œuvre les éléments suivants :

1 Établir un processus minutieux de validation des données

Des routines / algorithmes de validation de données robustes sont indispensables à toute entreprise. Ces validations peuvent empêcher certaines erreurs flagrantes d'entrer dans le système. Les validations de données doivent également être en mesure de valider les plages de données (non seulement pour les données brutes mais également pour les ratios et les comparaisons) et pour assurer la cohérence globale des données fournies.



2 Une configuration flexible

Au fur et à mesure que les exigences évoluent ou qu'une attention particulière est accordée aux différents domaines de la création de rapports, les algorithmes de validation des données doivent être ajustés et affinés. La programmation de ces modifications ne devrait nécessiter ni temps ni argent, car ses retards auront une incidence sur la qualité des données.



3 Guide et directives de comptabilité efficaces

Les entreprises doivent élaborer et mettre à disposition des manuels de comptabilité structurés et inclure des directives supplémentaires pour les éléments nécessitant un traitement spécial. Les manuels de comptabilité devraient également être accessibles et faciles à utiliser, sous peine de ne pas être utilisés et risquant d'affecter la qualité des données.



4 Exiger des explications sur toutes les erreurs de validations critiques

De nombreux systèmes ne sont pas configurés pour qu'un concessionnaire puisse expliquer les erreurs de validations critiques, mais il s'agit d'une étape très importante pour améliorer la qualité des données. Cette exigence oblige les contrôleurs à revoir leurs données et à fournir à la société des informations supplémentaires et précieuses, ce qui est très utile non seulement pour l'équipe de révision, mais également pour le fabricant OEM.



5 Examen / Contrôles de plausibilité de chaque dépôt

La vérification des données des états financiers est nécessaire pour identifier les problèmes de qualité des données même si les entrées ont été effectuées sans erreur. Les concessionnaires peuvent soumettre une déclaration avec des alertes - auquel cas l'entrée est acceptée mais les concessionnaires sont informés de la nécessité de faire des améliorations dans le futur. L'équipe de révision décide alors de faire un suivi avec le concessionnaire ou d'accepter ces alertes et inclure le concessionnaire pour des calculs et des rapports ultérieurs.



6 Vérifications et suivi avec l'équipe de révision

Il est également important que le fabricant OEM enregistre les contacts entre les contrôleurs et les responsables administratifs au cas où l'équipe de révision aurait des questions supplémentaires. S'assurer que les contrôleurs soient joignables est un autre moyen d'améliorer la validation des données, en extrayant les bons numéros du personnel impliqué dans la soumission des états financiers et des données respectives.



7 Incitez les dépôts précis et à l'heure

Un programme conçu autour de l'idée d'inciter les contrôleurs à utiliser un processus aussi simple qu'un accusé de réception ou quelque action permettant d'améliorer la qualité des données est souvent bénéfique. Les contrôleurs qui retardent le dépôt des états financiers jusqu'à la date limite sont plus susceptibles de négliger des données inexactes. Cela devient un problème plus important lorsque ces contrôleurs ont des délais similaires à ceux d'autres marques de leur organisation et qu'ils n'ont pas la possibilité de faire un suivi auprès de l'équipe impliquée dans la vérification susmentionnée. Un système de notification qui vérifie un dépôt rapide et quelques comptes / indicateurs de performance clés hautement prioritaires devraient être mis en place pour inciter les contrôleurs à donner la priorité à un dépôt rapide et précis.



Les mesures ci-dessus sont essentielles pour l'amélioration de la qualité des données. [Plus d'informations sur la solution Optimum Info.](#)