



Fahrt aufnehmen mit
AUTOHAUS, dem besten
Fachmedium 2010,
ausgezeichnet von der
Deutschen Fachpresse



Prof. Hannes Brachat



Walter Missing



Frank Motejat

HERAUSFORDERUNGEN 2011

- | Wie sieht intelligentes Wachstum für den Handel aus?
- | Trends beim Autokauf. Alternative Technologien – ja! Verzicht auf Fahrfreude – nein!
- | Strategien der Marktausweitung: Mehrmarkenfunktion vs. Exklusivität?
- | Ertragsorientierte Gebrauchtwagen-Strategien!
- | Ertragspotenziale von Finanzierung, Leasing und Kfz-Versicherung!
- | Exzellente Prozessstrukturen!
- | Internet und Social Media (Web 2.0) im Kundenmanagement!
- | Mitarbeiterführung – zwischen Patriarchat und Mitarbeiterbeteiligung!
- | Digitale Servicedimensionen!



AUTO
SCOUT 24



DIALOG
DIENSTEAMKUNDEN

AUTOHAUS
akademie III



„Wer die besten Lösungen bietet,
macht das Rennen.“

Prof. Hannes Brachat, AUTOHAUS-Herausgeber

Ihre Referenten

Prof. Hannes Brachat ist AUTOHAUS-Herausgeber und exzellenter Branchenkenner. Seit 1978 ist er Referent der AUTOHAUS akademie. Darüber hinaus ist er Autor zahlreicher Fachbücher und Professor für Automobilwirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Geislingen.

Walter Missing, Geschäftsführender Gesellschafter, Missing Management. Strategie- und Managementberatung. Spezialist für Sanierungs- und Restrukturierungsprojekte im Automobilhandel.

Frank Motejat, ist Gesellschafter von mehreren Autohäusern der Thormann-Gruppe und geschäftsführender Gesellschafter des Autohaus Mothor GmbH in Brandenburg a. d. Havel.

Fachausstellung

Alpha Online Service GmbH, AutoScout24 GmbH, Heimbrock Winkler Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH, IMAGO Informationstechnologie GmbH, Jäger + Schmitter DIALOG GmbH, ProContour GmbH, Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Real Garant Versicherung AG, Santander Consumer Bank AG, TÜV Rheinland Kraftfahrt GmbH, webauto.de GmbH

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Verkaufsleiter sowie alle Entscheider im freien und markengebundenen Automobilhandel und Servicegeschäft.

Ort/Veranstaltungsdauer

Die Veranstaltung findet in ausgewählten Vier-Sterne-Häusern an zentralen Orten in Deutschland, Österreich und der Schweiz statt. Sie beginnt jeweils um 10:00 Uhr und endet gegen 18:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Die Branche wie der gesamte Mittelstand schaut auf ein zufrieden- stellendes Autojahr 2010 zurück

Wer hätte diese Positiventwicklung im Jahre 1 n. A. (nach Abwrackprämie), GM- und Chrysler-Konkurs, Opel im Niemandsland, Porsche bei VW, ewige Restwertverluste u.a. für möglich gehalten? Ein Wirtschaftswachstum in 2010 von 3,4 Prozent, eine Arbeitslosigkeit unter 3 Mio. Menschen, eine steigende Auto-Exportrate von über 20 Prozent, volle Kassen bei den deutschen Automobilherstellern. Der deutsche Mittelstand als EU-Konjunkturlokomotive!

Dennoch 90 Prozent aller markengebundenen Betriebe verdienen im Neuwagenhandel viel zu wenig. Ursache ist nicht die neue Weichenstellung im Vertrieb durch die GVO 2010, sondern das unzureichende Gleichgewicht zwischen den verschiedenen Absatzkanälen. Große Hersteller wie die großen Importeure stellen ihre neuen GVO-Weichen ab 2011 auf Markenexklusivität ein. Das Gebrauchtwagengeschäft, die Königsdisziplin im Autohaus, setzt auf hohe Führungsqualitäten, exzellente Prozesse, auf ausreichende Liquidität und besondere Einkaufsqualitäten. Das Servicemarktvolumen gerät wettbewerbsfähig über die verschiedenen Anbietergruppen zusätzlich unter Druck.

Es gibt ebenso viel Gesprächsstoff wie Handlungsbedarf. Geballte Impulse ermöglichen auch den Erfolg in schwierigen Zeiten. Auf den Perspektiven 2011 zeigen wir Ihnen dazu viele Ideen und Innovationen auf.

**Auf eine zukunftsfähige Branchen-Kultur
im Jahr 2011!**



Die Themen

DAS AUTOMOBILJAHR 2011: AUTOHAUS-MANAGEMENT

Referent: Prof. Hannes Brachat

- | Der Markt ist keine sichere Bank – Perspektiven!
- | Einflussfaktoren für den Automobilvertrieb der Zukunft!
- | Wo bleiben die glaubwürdigen Bekenntnisse zum unabhängigen Automobilhandel?
- | Restwert-Management – Lösungsalternativen!
- | Kundenkommunikation

Expertengespräch mit Bernd Schmitter, Geschäftsführer, Jäger + Schmitter DIALOG GmbH

- | Prognoseszenarien im GW-Geschäft
- | Erfolgsgrundsätze für die GW-Bewertung
- | Erfolgsfaktoren für das Teile- und Zubehörgeschäft
- | Digitale Serviceannahme
- Expertengespräch mit Ulrich Thielmann, Leiter Marketing und Vertrieb, ProContour GmbH*
- | Dialogannahme per iPad!
- | Service-Erträge nicht auf's Spiel setzen – ungenutzte Potenziale der Kundenbindung und Aktivierung!
- | 45 Euro oder 160 Euro – wo liegt die Wahrheit beim Verrechnungssatz für Serviceleistungen, Karosserie und Lackarbeiten?
- | 3 Mio. Autoglasschäden pro Jahr – wo bleibt die Initiative?
- | Preis-Benchmarking im Servicegeschäft!
- | Professionelles Service-Marketing!
- | Online Terminbuchung – Vorteile für das Autohaus!

SPEZIALTHEMEN AUS DER BRANCHE

Referent: Walter Missing

- | Autohaus-Management – zwischen Intuition und Navigation. Zur Lage der Auto-Branche!
- | Sind die Ampeln beim Geschäftsmodell „Neuwagenvertrieb“ auf „Grün“ gestellt?

- | Über welche Mechanismen lässt sich in den einzelnen Geschäftsfeldern im Autohaus Geld verdienen?
- | Ab wann ist das Autovermietgeschäft im Autohaus wirklich ein Ertragsbringer?
- | Welche Voraussetzungen muss ein Hersteller/Importeur erfüllen, um ab 01. Juni 2013 Markenexklusivität einfordern zu können?
- | Kann der Automobilhandel seinen hohen Kapitalbedarf für das Handelsgeschäft in Zukunft refinanzieren? Anmerkungen zu Basel III.

Referent: Frank Motejat

- | Kundenkarte – vom Kundenstamm zum Stammkunden
- | Kundenbindung – so behalten wir unser wertvollstes Kapital
- | Reifenmarketing – vier Freunde müssen es sein
- | Vom Pudel zum Jagdhund – so bringen Sie Ihre Mannschaft zu mehr Einsatz und Ertrag
- | Bankprodukte erfolgreich vermarkten – wie man nicht nur Frauen mit hohen Absätzen glücklich macht

DIALOG

Frank Motejat im Dialog mit Peter-J. Lorenzen, Vice President Sales Dealer Germany, AutoScout24 GmbH

- | Web 2.0 – Social Media: Facebook, Twitter, Youtube etc.

EXPERTENGESPRÄCH

Prof. Hannes Brachat im Gespräch mit Marion Johl, Generalbevollmächtigte der Santander Consumer Bank AG

KURZVORTRAG

Torsten Brämer, Leiter Autohaus- und Fuhrparkservices, TÜV Rheinland Krafftahrt GmbH

- | Reifenwechsel in 7 Sekunden? Optimierungspotenziale im Reifengeschäft!

Anmeldung

Fax: +49 (0) 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: www.autohaus.de/akademie
oder per Post an: Springer Fachmedien München, AUTOHAUS akademie
Marion Stanelle, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle: **Telefon +49 (0) 89 203043-1283**

Ja, wir nehmen an den Perspektiven 2011 an folgendem Termin teil (bitte ankreuzen):

Teilnehmer:

1. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

3. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

Die Veranstaltung beginnt um 10.00 Uhr und endet gegen 18.00 Uhr.
Ortsangaben sind Großraumangaben.

Der Teilnehmerpreis beträgt € 299,-inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsge-
tränke, Kaffeepausen und Mittagessen, zzgl. ges. MwSt.

**Sonderpreis für AUTOHAUS-Abbonnenten, Partner von AutoScout24,
Santander Consumer Bank, Jäger + Schmitter DIALOG GmbH,
TÜV Rheinland Kraftfahrt GmbH: 269,- Euro zzgl. MwSt.
Bitte geben Sie Ihre Kunden- bzw. Partnernummer an.**

Kunden-/Partnernummer

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab
7 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50% der Seminargebühr berech-
net. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine
kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der
AUTOHAUS akademie.

Termine/Orte:

- Hannover
- Hamburg
- Frankfurt
- Düsseldorf
- Zürich
- Dresden
- Potsdam
- Stuttgart
- München
- Wien
- Salzburg

Dienstag, 25.01.2011
Mittwoch, 26.01.2011
Dienstag, 01.02. 2011
Mittwoch, 02.02.2011
Mittwoch, 09.02.2011
Dienstag, 15.02.2011
Mittwoch, 16.02.2011
Dienstag, 22.02.2011
Mittwoch, 23.02.2011
Donnerstag, 10.03.2011
Freitag, 11.03.2011

Absender/Rechnungsanschrift:

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift