

€ 26,40*



2. Auflage, aktualisiert 2013

Die erfolgreiche Führung eines Reifenhandelsbetriebes bedingt nicht nur fachliche Kompetenz und Kundenorientierung, sondern auch ein Verständnis der Zusammenhänge von Umsatz, Rohertrag, Volumen und Kosten. Auf über 100 Seiten verfolgt dieses Buch das Ziel, Unternehmer und Manager im Reifenhandel für die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Kenngrößen des täglichen Geschäftes zu sensibilisieren.

Die beigelegte CD enthält 28 kleine Excel-Dateien, die es dem Leser ermöglichen, die im Buch dargestellten Rechenbeispiele mit eigenen Eingabedaten zu verändern, um die Auswirkungen zu simulieren. Das Zusammenspiel von Mengen, Listen- und Nettopreisen, Einkaufspreisen, Deckungsbeiträgen, fixen Kosten, Gewinn und anderen Kennzahlen lässt sich damit für jeweils unterschiedliche Konstellationen aufzeigen.



Dr. rer. pol. Valentin Kailing war 33 Jahre leitender Mitarbeiter bei Dunlop in Deutschland. Er war Mitglied im Aufsichtsrat der Holert-Konz Reifenhandelsgruppe in Deutschland und der Brouwer Banden en Autoservice B.V. in Holland. Acht Jahre war er mit der Aufgabe betraut, die herstellereigene Reifenhandelskette von Dunlop in D, NL und CH auszubauen. Im Zuge dieser Aufgabe sammelte der Autor sein enormes Knowhow.

Bestellfax-Nr.: +43 2243 36840-593

Ja,

ich bestelle das
Buch „Management
eines Reifenhan-
delsbetriebes“

von Dr. Valentin Kailing zum Preis von
€ 26,40 (inkl. MwSt., exkl. Versand)

AUTO
Das Fachmagazin für die
österreichische Automobilbranche
&Wirtschaft.

**A&W Verlag GmbH,
3400 Klosterneuburg,
Inkustraße 16,**

Telefon: +43 2243 36840-0, Fax-DW: 593

Internet: www.autoundwirtschaft.at

E-Mail: lust.annemarie@autoundwirtschaft.at

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

E-Mail: _____

Datum: _____

Unterschrift: _____

Bei Mehrabnahme Staffelpreise nach Vereinbarung!

* Preis inkl. MwSt., exkl. Versand