

PERSPEKTIVEN 2016

MIT PROF. HANNES BRACHAT

Herausforderungen 2016

- Ertragsbewusstsein schaffen: Profit is the name of the game!
- Verdrängungsmarkt und Konsequenzen daraus
- Weichenstellung für intelligentes Wachstum im Handel
- Optimierungszwang zwischen Hersteller und Händler
- Online + Offline = Erfolg!
- Marktpotenziale ausschöpfen
- Neue Kunden gewinnen – Kundennutzen leben
- Einkauf als Motor für Differenzierung im GW-Geschäft
- Ertragsperspektiven im Service sichern
- Exzellente Prozessstrukturen organisieren

Mit freundlicher Unterstützung von:



SIGNALE 2016

Unsere Zukunft beginnt im Kopf! Gleich die erste Botschaft: Das Auto selbst hat seine beste Zeit noch vor sich. Ein gutes Produkt ist auf der Erfolgsachse Autohaus die halbe Miete! Es bestärkt das Grundvertrauen in unser Tun. Die Konjunktur läuft 2016 mit guter PS-Zahl. Der Rahmen für unser Branchengemälde stimmt. Wesentliche Einflussfaktoren für den Automobilvertrieb kommen von den Herstellern/Importeuren. Wie soll im Handel Profilierungsstrategie gelingen, wenn die Vertragsdisziplin der Hersteller über Direktvertriebskanäle forciert wird und dunkle Schattenkanäle am

Handel vorbei bedient werden? 3 Millionen Neuwagenzulassungen stehen! 7 Millionen Besitzumschreibungen ebenso. Primär gilt es, die Ertragskraft im Neufahrzeugverkauf zu stärken. Das bedeutet: Reduktion der wertevernichtenden Tageszulassungen zugunsten von Flatrate-Angeboten im Neu- und Gebrauchtwagenbereich, einmalig über die Vertriebskanäle Handel. Das bedeutet für den Handel zugleich professionelle Internetpräsenz. Das Leben wird digital. Im Service sollten die Akzente auf gezielte Marktausschöpfung, kommunikativen eCheck und gezieltes Service-Marketing gesetzt werden. Der

Teilesektor ist das Rückgrat im Service. Der Trend zur Individualisierung ist im Zubehörbereich aufzugreifen. Der Vertragshandel ist nun mal Leistungsführer in Sachen Sicherheit, Qualität und Problemlösungskompetenz. Leben wir den Kundennutzen als wichtigsten Unternehmenswert. Wer mit Nutzen verkauft, hat dem Kunden etwas zu erzählen. Wir vernetzen uns mit unseren Kunden. Die größten Bremsen auf dem Branchenweg sind meist die eigenen Zweifel. Trauen wir uns etwas zu. Mit AUTOHAUS auf Erfolgskurs. Für 2016 das Beste!

THEMEN

Perspektiven 2016

FACHAUSSTELLUNG

Unter anderem mit:

- Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
- meinautohaus.de
- MeinAuto local
- Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- soft-nrg Development
- und vielen anderen

Die teilnehmenden Aussteller variieren je nach Termin. Weitere Aussteller folgen.

ZIELGRUPPE

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

PROF. HANNES BRACHAT, Fachmagazin AUTOHAUS **Treiber und Trends im Neuwagenmarkt 2016**

- (Handels-)Marke leben
- Die „dunklen Vertriebskanäle“ im Automobilhandel
- Impulse für ein aktives Neuwagengeschäft
- Gewerbliche Fuhrparks – die etwas anderen Kunden

Prognose-Szenarien im GW-Geschäft 2016

- Junge Gebrauchte verdrängen private Neuwagen-Zulassungen
- Chance zur Differenzierung – Optimierungspotenziale
- Motor ist der Einkauf: Professioneller Zukauf – Einkaufsquellen im Überblick!
- Inzahlungnahme-Prozess per iPad
- Elektronische GW-Preisschilder – sei einfach!

Prognose Aftersales 2016

- Verteilungskampf Markenbetriebe vs. freie Werkstätten
- Ertragsperspektiven Service
- Motivation Serviceberater
- eCheck: Dialogannahme per iPad – die neue Dimension!
- Impulse zu Werkstattauslastung und Service-Marketing
- Dranbleiben: Ölreserven heben, das „goldene Öl“ stärken
- Impulse für das Räder- und Reifenmanagement

FRANK MOTEJAT, Autohaus Mothor

(Regional-)Marketing on- und offline – aus der Praxis für die Praxis

- Wieso, weshalb, warum ist die Bewertung (mit ★★★★★) so wichtig?
- Regionales Internet – bei Google ganz oben!
- Cross Media – vernetzte Aktionen als Erfolgsgarant
- Social Media – Beispiele und Umsetzungen
- Brauchen wir noch Events? Feste im Autohaus!
- Werbung auf regionalen Internetseiten
- Newsletter – wie nutze ich sie richtig?

REFERENTEN



Prof. Hannes Brachat
Herausgeber,
Fachmagazin
AUTOHAUS



Walter Missing
Geschäftsführender
Gesellschafter,
MISSING
MANAGEMENT



Frank Motejat
Geschäftsführender
Gesellschafter,
Autohaus Mothor



**Dr. Jörg
von Steinaecker**
Geschäftsführer und
Inhaber, Steinaecker
Consulting

Erfolgsentscheidende Faktoren für die Praxis

- Firmenleitbild: Außergewöhnlich persönlich!
- Vertrieb: Bankprodukte und ihre erfolgreiche Penetration
- Kundenbindung: Grundvoraussetzungen und Kontaktregeln
- Big Data – Small Data: Systematische Datensammlung im Autohaus
- Mitarbeiterführung: Innovative Verkäuferentlohnung

PROF. HANNES BRACHAT im Dialog mit WALTER MISSING, MISSING MANAGEMENT

Fokus Hersteller-Händler-Beziehung

- Digitalisierung und E-Commerce – die Balance von 4,0 und 4,0 %
- Bedingungen tragfähiger Zielvereinbarungen mit den Herstellern

Ertragsbringer im Autohaus

- Zielrenditen in den einzelnen Geschäftsfeldern

Fixpunkte in der Unternehmenssteuerung

- Kennzahlenbasierte Ziel- und Controlling-Systeme
- Schwerpunkte der Organisations- und Prozessentwicklung im Autohaus
- Schlüsselfaktoren für die Zukunftsfähigkeit von Autohäusern
- Entwicklung von Leitplanken für die Ausrichtung des Geschäftsmodells und die Gestaltung eines strategischen Zukunftskonzepts des Unternehmens

DR. JÖRG VON STEINAECKER, Steinaecker Consulting

Wettbewerbsvorteile in der Digitalisierungswelt sichern

- Entwicklungsschritte der Digitalisierung im Automobilhandel und -service
- Strategische Wege der Digitalisierung seitens der Hersteller/Importeure
- Konkrete digitale Handlungsmöglichkeiten für den Handel!
- Personelle Voraussetzungen für das „digitale Autohaus“
- Der klassische Verkäufer als digitaler Verkaufsprofi – wie gelingt das?
- Auf welche Bewertungsplattformen sollten Sie sich konzentrieren?

„Mit Werten in
Führung bleiben!“

Prof. Hannes Brachat

KURZVORTRÄGE

MeinAuto local – Internetvertrieb für den stationären Neuwagenhandel

Alexander Bugge, Geschäftsführer, und Marc Adelhütte, Leiter Händlergeschäfte, MeinAuto local

Aktuellste Branchenkenzzahlen – Jahresrückblick 2015

Unternehmensverkauf – Anlässe & Gründe, Möglichkeiten & Chancen

Peter Harbauer, WP/StB, Partner, Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Digitale Transformation – die größte Chance seit dem Verbrennungsmotor

Christoph Reichert, Vorstandsvorsitzender, ASC Automotive Solution Center

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG UNTER: **akademie@springer.com** oder **www.autohaus.de/perspektiven2016**

Anmeldung per Post an: Springer Fachmedien München GmbH,
AUTOHAUS akademie, Marion Stanelle, Aschauer Straße 30, 81549 München
oder per Fax: +49 89 203043-1293

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle:
Telefon: +49 89 203043-1283, E-Mail: marion.stanelle@springer.com

Ja, wir nehmen an den Perspektiven 2016 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)

4. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Die Teilnahmegebühr von brutto 391,51 Euro (netto 329,- Euro zzgl. 62,51 Euro MwSt.) ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf brutto 355,81 Euro (netto 299,- Euro zzgl. 56,81 Euro MwSt.), inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen.

Abonnenten der Fachzeitschrift AUTOHAUS sowie Partner der Sponsoren erhalten den ermäßigten Preis von 299,- Euro zzgl. MwSt. Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.

Kunden-Nr. (bitte ggfs. angeben)

Wenn Sie den Abonnentenpreis nutzen möchten, können Sie ein Abonnement unter www.autohaus.de/abo abschließen.

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

Termin und Ort

Die Veranstaltung findet in ausgewählten 4-Sterne-Häusern an zentralen Orten in Deutschland, Österreich und der Schweiz statt. Sie beginnt jeweils um 9:30 Uhr und endet gegen 18:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Mittwoch, 27.01.2016, Hamburg | <input type="checkbox"/> Donnerstag, 18.02.2016, Potsdam |
| <input type="checkbox"/> Donnerstag, 28.01.2016, Hannover | <input type="checkbox"/> Dienstag, 23.02.2016, München |
| <input type="checkbox"/> Dienstag, 02.02.2016, Mainz | <input type="checkbox"/> Donnerstag, 25.02.2016, Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> Freitag, 05.02.2016, Düsseldorf | <input type="checkbox"/> Dienstag, 01.03.2016, Zürich |
| <input type="checkbox"/> Dienstag, 16.02.2016, Wien | |

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nutzung jederzeit durch eine E-Mail an akademie@springer.com oder ein Fax an +49 89 203043-1293 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter www.autohaus.de/akademie.

Datum/Unterschrift