



2. AUTOHAUS Personalkongress Top-Leute finden und binden!

Ihre Tophemen

- | Personalarbeit im Autohaus – Weichenstellung für die Zukunft
- | Innovatives Personal- und Arbeitgebermarketing
- | Aktive Nachwuchsförderung als Erfolgsfaktor
- | Mitarbeiterqualifizierung – ein lohnendes Investment
- | Vergütung und Mitarbeiterbeteiligung in der Praxis

➔ Mit Praxisvorträgen aus dem Handel!

Moderation und fachliche Begleitung



Prof. Dr. Ralf Mertens
Fachhochschule Stralsund



Christian F. Merten
Fachmagazin AUTOHAUS

**Vertiefungsworkshop am Folgetag (getrennt buchbar):
Vergütungsmodelle im Autohaus – so entlohnen Sie
Ihre Mitarbeiter richtig**



Audi
Vorsprung durch Technik





TOP-LEUTE FINDEN

DER KONGRESS

Der „Kampf“ um die besten Köpfe ist in vollem Gange! Angesichts der demografischen Entwicklung und des damit verbundenen Fachkräftemangels wird es in Zukunft für Autohäuser immer schwieriger, geeignete Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten. Damit Sie in diesem Wettbewerb eine Chance haben, müssen Sie sich zum einen als der attraktive Arbeitgeber in der Region präsentieren und Ihre Arbeitgebermarke stärken. Zum anderen muss die Personalarbeit im Autohaus den richtigen Stellenwert bekommen und institutionalisiert werden.

Wie Sie hierbei zielgerichtet vorgehen, erfahren Sie auf dem 2. AUTOHAUS Personalkongress. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die aktuellsten Aspekte zu Personalbeschaffung und -entwicklung. Diskutieren Sie mit Experten und Fachkollegen Recruiting-Ansätze und -Maßnahmen sowie den langfristigen Nutzen der

Nachwuchsförderung und Mitarbeiterqualifizierung. Intelligente Vergütungssysteme und Beteiligungsmöglichkeiten runden das Thema ab und können im Vergütungs-Workshop am Folgetag vertieft werden.

Auf diesem Kongress erfahren Sie

- | Warum Personalarbeit im Autohaus immer entscheidender wird
- | Wie Sie sich als Top-Arbeitgeber in der Region vermarkten
- | Wie Sie im Wettbewerb um die besten Köpfe das Rennen machen
- | Wie sich Nachwuchsförderung und Mitarbeiterqualifizierung für Sie bezahlt machen
- | Wie Sie Ihre Mannschaft durch Mitarbeiterbeteiligungen motivieren und binden

Zielgruppe

Der AUTOHAUS Personalkongress sowie der Vergütungs-Workshop wenden sich an Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände, Personalverantwortliche sowie Verkaufs- und Serviceleiter aus dem freien und marken- gebundenen Automobilhandel.

Termin und Ort

Kongress: 23. April 2013, 9:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr

Workshop: 24. April 2013, 9:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Hotel Steigenberger Bad Homburg, Kaiser-Friedrich-Promenade 69–75, 61348 Bad Homburg

PROGRAMM 23. APRIL 2013

09:00 Uhr Beginn des Kongresstags

Institutionalisierung der Personalarbeit im Autohaus – Notwendigkeit für die Zukunft

- | Professionelles Management der wichtigen Ressource Mensch
 - | Inhalte und Organisation professioneller Personalarbeit
 - | Was muss das Autohaus leisten – welche Personaldienstleistungen können eingekauft werden?
 - | Ab welcher Größenordnung sind eigene Personalprofis die bessere Alternative?
- Prof. Dr. Ralf Mertens, Fachhochschule Stralsund*

Der Mitarbeiter-Lebenszyklus

- | Mitarbeiter – ein ganzheitliches Konzept
 - | Kompetenzen erkennen und managen
 - | Future Retail – neue Anforderungen
 - | Loyalität versus Fluktuation
- Dirk Bott, Managing Director Germany, Austria, Switzerland and Nordics, MSX International GmbH*

ARBEITGEBER-MARKETING

BEST PRACTICE!

Vom No Name zum attraktiven Arbeitgeber

- | Wie kann der Automobilhandel gegen die „Übermacht“ der Hersteller im Wettbewerb um gute Mitarbeiter bestehen?
 - | Wie positioniere ich meine Arbeitgebermarke?
 - | Unternehmenskultur, Stärken als Arbeitgeber, systematische Personalentwicklung bei der Dürkop Gruppe
- Eveline Döhring, Personalleiterin, Dürkop Gruppe*

RECRUITING UND NACHWUCHSFÖRDERUNG

Wie finde ich wirklich guten Nachwuchs? Unterstützung des Herstellers bei der Personalsuche und Nachwuchsförderung

- | Aktive Nachwuchsförderung „look around“
 - | Volkswagen-Technologie für Auszubildende
 - | Aktive Unterstützung bei der Personalrekrutierung
- Werner Günzel, Leiter Ressort Service Organisationsentwicklung, Volkswagen Service Deutschland*

Aktive Nachwuchsförderung und soziales Engagement als Erfolgsfaktoren der Wellergruppe

BEST PRACTICE!

- | Aktuelle Marktlage
 - | Hoher Stellenwert von Azubis in der Wellergruppe
 - | Soziales Engagement: Erfolgsprojekt „Wellers Straßenkinder“
 - | Ausbildungsplatzgarantie für Kinder der Mitarbeiter der Wellergruppe
- Burkhard Weller, Geschäftsführer, Wellergruppe GmbH & Co. KG*

MITARBEITERQUALIFIZIERUNG

Mitarbeiterschulung im Handel im Kontext von Lernen 2.0

- | Die Zukunft des Lernens: Eigenorganisation und -gestaltung
 - | Zugang zum Lernen überall und zu jeder Zeit
- Heiko Schmidt, Leiter Qualifizierung Handel, AUDI AG*

Mitarbeiterqualifizierung – ein lohnendes Investment

BEST PRACTICE!

- | Personelle Vakanz – was nun? Weg von der operativen Hektik zur strategischen Personalentwicklung
- | Orientierungswshops anstatt Assessment – ein System mit Sogwirkung

- | Umsetzung der Personalentwicklung bei der BrinkmannBleimann GmbH
- Maik Osterloh, Geschäftsführender Gesellschafter, BrinkmannBleimann GmbH*

Zwischen Kundenorientierung und Technik – Führungskräfteentwicklung von Serviceleitern

- | Bedeutung des Serviceleiters im Autohaus: Stimmen aus dem Markt
 - | Praktikable Anwendungen von Führungsinstrumenten im Service
 - | Umsetzung im Alltag durch potenzialorientierte Führung
 - | Der Serviceleiter als Verkäufer?
- Dirk Seiferth, Mitglied der Geschäftsführung, Kienbaum Management Consultants GmbH*

ENTLOHNUNG UND BETEILIGUNG

Vergütung im Automobilhandel – Aktuelles aus dem Vergütungsreport 2013

- | Überblick über die aktuellen Gehälter im Autohaus nach Positionen
 - | Gewinner und Verlierer im Vergleich zu Vorjahren
 - | Stadt/Land, Ost/West, Tarif/Nichttarif im Vergleich
 - | Trends: variable Vergütung und zusätzliche freiwillige soziale Leistungen
- Prof. Dr. Ralf Mertens, Fachhochschule Stralsund*

Modell Mitarbeiterbeteiligung – Umsetzung im Autohaus Allgäu

BEST PRACTICE!

- | Identifikation
 - | Fachkräftesicherung
 - | Bankenrating
- Georg Kronenwetter, Geschäftsführer, Autohaus Allgäu GmbH & Co. KG*

Ca. 17:30 Uhr Ende des Kongresstages

REFERENTEN



Dirk Bott
MSX International GmbH



Eveline Döhring
Dürkop Gruppe



Werner Günzel
Volkswagen Service
Deutschland



Georg Kronenwetter
Autohaus Allgäu
GmbH & Co. KG



Prof. Dr. Ralf Mertens
Fachhochschule Stralsund



Maik Osterloh
BrinkmannBleimann GmbH



Heiko Schmidt
AUDI AG



Dirk Seiferth
Kienbaum Management
Consultants GmbH



Burkhard Weller
Wellergruppe
GmbH & Co. KG

DER WORKSHOP

Vergütungsmodelle im Autohaus – so entlohnen Sie Ihre Mitarbeiter richtig

Nicht nur die Höhe spielt eine wichtige Rolle bei der Entlohnung im Autohaus, sondern vor allem auch die Form und die Rahmenbedingungen: Motivation entsteht nur dann, wenn die Vergütung verständlich, gerecht, nachvollziehbar und transparent ist sowie zeitnah erfolgt.

Mehrdimensionale Vergütungssysteme in Verkauf und Aftersales bieten vielfältige Möglichkeiten, spezifische, auf die Bedingungen im eigenen Autohaus zugeschnittene Vergütungsregelungen zu erstellen. Die konsequente Orientierung an Ertrags- und strategischen Zielen führt zu einem echten Win-win-System: Die Verkäufer verdienen mehr als bislang, weil sie für das

Unternehmen auch mehr erwirtschaften. So werden Sie als Arbeitgeber immer attraktiver für Ihre Leistungsträger. Doch trotz der Komplexität der Vergütungsmöglichkeiten aufgrund der besonderen Bedingungen im Autohaus muss der Aufwand für die Berechnung, Verwaltung und Auszahlung in einem angemessenen Rahmen bleiben.

In diesem Workshop erhalten Sie einen Überblick über aktuelle Gehaltsstrukturen im Automobilhandel sowie Vorschläge für praxisbewährte Vergütungsmodelle in Verkauf und Aftersales und deren Einführung im Betrieb.

Programm 24. April 2013

Die aktuellen Gehaltsstrukturen – Ergebnisse des Vergütungsreport 2013

Mehrdimensionale Vergütung: bewährte Modelle im Überblick

- | Leistungsorientierte Vergütung: Steigerung des unternehmerischen Denkens und der Produktivität im Autohaus in Verkauf und Aftersales
- | Kombinationsprovisionen im Fahrzeugverkauf
- | Hebelprovision für gute Geschäfte
- | Wirksame Zielvereinbarungen für Serviceberater
- | Nachhaltige motivierende Prämiensysteme für Mechaniker und Servicetechniker
- | Saisonale Aktionen stärken den sportlichen Ehrgeiz

Erfolgreiche Einführung der vorgestellten Vergütungsmodelle: Was ist bei der Einführung zu beachten, wie bereite ich Mitarbeiter darauf vor etc.

Das A und O für Ihren Erfolg – effektives Vergütungscontrolling

Prozessorientierte Vergütungssoftware – Unterstützung für steigende Gewinne

Workshopleiter



Prof. Dr. Ralf Mertens
Fachhochschule Stralsund



Willibrord Kramer
GiPsy Beratungs-
gesellschaft für Personal
und Organisation

Anmeldung

Fax: +49 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: www.autohaus.de/akademie
oder per Post an: Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie,
Marion Stanelle, Aschauer Straße 30, 81549 München
Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle:
Telefon: +49 89 203043-1283 oder E-Mail: marion.stanelle@springer.com

- Ja, wir nehmen am Personalkongress am 23. April 2013 in Bad Homburg teil.
- Ja, wir nehmen am Vergütungsworkshop am 24. April 2013 teil.
- Ja, wir nehmen am Personalkongress und am Vergütungsworkshop teil (23. und 24. April 2013).

Teilnehmer

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

Funktion

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

Funktion

Teilnahmegebühr

Kongress: 593,81 Euro (netto 499,- zzgl. 94,81 Euro MwSt.)

Workshop: 379,61 Euro (netto 319,- Euro zzgl. 60,61 Euro MwSt.)

Kongress + Workshop: 831,81 Euro (netto 699,- Euro zzgl. 132,81 Euro MwSt.)

Sonderkonditionen für AUTOHAUS-Abonnenten sowie für Partner der AUDI AG und MSX International GmbH:

Kongress: 474,81 Euro (netto 399,- Euro zzgl. 75,81 Euro MwSt.)

Workshop: 343,91 Euro (netto 289,- Euro zzgl. 54,91 Euro MwSt.)

Kongress + Workshop: 677,11 Euro (netto 569,- Euro zzgl. 108,11 Euro MwSt.)

Inklusive Tagungsgetränken, Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsunterlagen.

Tagungsort (Kongress und Workshop):

Hotel Steigenberger Bad Homburg, Kaiser-Friedrich-Promenade 69–75,
61348 Bad Homburg, Telefon: +49 6172 181-0

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Kundennummer

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

Datum/Unterschrift

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.

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.