

# PERSPEKTIVEN 2010

18 JAHRE  
TOP IMPULSE



Prof. Hannes Brachat



Walter Missing



Erich Laube

## HERAUSFORDERUNGEN für 2010

- | Die Ertragssituation im Verkaufsgeschäft nachhaltig verbessern
- | Mäßigung der Rabattschlachten im Verkauf
- | Integration virtueller Vertriebskanäle
- | Integration der GVO 2010
- | Sicherstellung der eigenen Finanzkraft auf breiter Front
- | Auslastungsgestaltung im Service
- | Optimierung der Kundengewinnung und -bindung, Kostenoptimierung, Synergiegewinnung und Qualifizierung der Mitarbeiter

AUTO

SCOUT 24

 Santander  
CONSUMER BANK

**AUTOHAUS**  
akademie III



„Bringen Sie Ihr Autohaus mit uns auf Erfolgskurs“

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.

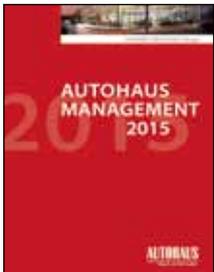
**Walter Missing**, Geschäftsführender Gesellschafter, Missing Management. Strategie- und Managementberatung. Spezialist für Sanierungs- und Restrukturierungsprojekte im Automobilhandel.

**Erich Laube**, Geschäftsführender Gesellschafter, Laube Automobile Fachzentrum GmbH.

## Ehregast

**Zu jedem Termin wird als Ehregast ein Branchenkenner im Experteninterview wertvolle zusätzliche Impulse zu den Perspektiven 2010 liefern.**

## Sonderaktion



Als Teilnehmer der Perspektiven 2010 erhalten Sie das aktuelle Fachbuch von Prof. Hannes Brachat „Autohaus-Management 2015“ zum Perspektivenpreis.

## Die Branche blickt auf ein verrücktes Autojahr 2009 zurück

GM- und Chrysler-Konkurs, Porsche bei VW, Opel immer noch im Niemandsland, Kroymans-Pleite, Restwertverluste, Abwrackprämie und vieles mehr. Kann es noch verrückter werden? Das Finanz-Monster ist immer noch nicht gezähmt. Die Automobil-Herstellerwelt steht Kopf! Die Segnungen der Abwrackprämie werden sich in der Verkaufslandschaft 2010 nicht fortsetzen. Oder anders: Trotz Abwrackprämie werden die Bilanzen 2009 aufgrund der Restwertverluste vielfach verlustig ausfallen. Dennoch: Das Automobil hat seine beste Zeit noch vor sich! Für 2010 ist nicht eine reduzierte Verkaufsmenge das Problem, sondern die Religion der Mengenmaximierung zu Lasten der Verkaufserträge im Handel! Das Verkaufswachstum der einen Marke geht zu Lasten einer anderen. Bitte, Krisenzeiten verlangen Profil. Schlechte Zeiten sind gute Zeiten für gute Unternehmer!

### **Trauen wir uns etwas zu. Für 2010 das Beste!**

Wie gelingt das? Indem wir uns auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren konzentrieren:

- | Kommunikationskultur auf allen Ebenen leben
- | Wirksame Führung – klare Zielsetzungen, Liquiditäts-, Ertrags- und Kostensteuerung
- | Kundennutzen als wichtigsten Unternehmenswert leben! Weniger ist oft mehr.

**AUTOHAUS zeigt auf den Perspektiven-Veranstaltungen, wie Sie Ihr Autohaus auf Erfolgskurs bringen können. Sie erhalten zahlreiche Impulse für Ihr Alltagsgeschäft.**

**Erfolg = Fähigkeiten x Willenskraft x Möglichkeiten!**



## Die Themen

### MARKTPERSPEKTIVEN 2010: IMPULSE FÜR DEN AUTOMOBILHANDEL

- | Die Grenzen der Kundenzufriedenheit – der Margenbestandteil Kundenzufriedenheit gehört aufgrund jeglicher Subjektivität abgeschafft.
- | Der Unsinn der Standard-Exzesse
- | Die Auswirkungen der globalisierten Herstellerwelt für den Automobilhandel. Welche Rollen spielen China, Indien, Russland?
- | Die „dunklen Vertriebskanäle“ der Automobilhersteller. Mit 30 bis 50 Prozent am Handel vorbei!
- | Welche Neukonstellationen sind ab 1. Juni 2010 mit der GVO 2010 zu erwarten?
- | Neuwagen-Markt-Szenarien 2010
- | Die richtige Verkaufsphilosophie – Preiswüste braucht keine Effekte!
- | Die Handelswelt schreit nach neuen Margenmodellen.
- | Die Gebrauchtwagenszenarien 2010
- | Praxis Impulse! Financial-Service und Werkstatt-Service inklusive Teile.
- | Warum lassen die Hersteller den Handel im Zubehörgeschäft nichts verdienen?

**Prof. Hannes Brachat**

### ZUKÜNFTIGE GESCHÄFTSMODELLE IM AUTOMOBILHANDEL

- | Welche Spielregeln müssen übergeordnet verändert werden, um langfristige Erträge zu generieren?
- | Welche vorrangigen Weichenstellungen sind 2010 im Autohaus zu treffen, um in allen Leistungsfeldern im „schwarzen Bereich“ zu agieren?
- | Wo liegen die Erfolg versprechenden Restrukturierungsansätze in den Kostenbereichen und beim Umgang mit dem Personal?
- | Wie lassen sich Risiken bei Beständen, Restwerten und Investitionen begrenzen?
- | Liquiditätssicherung – proaktive Konzepte und Maßnahmen
- | Bankenmanagement – professionelle und transparente Gestaltung der Bankenbeziehungen
- | Interne und externe Kommunikation und die aktuelle Bedeutung des Ratings

**Walter Missing**

### ERFOLGREICHER MEHRMARKENHANDEL

- | Über die besonderen Freiheitsgrade eines freien Automobilhändlers
- | Mehr Rentabilität durch mehr Marken – Vor- und Nachteile des Internets
- | Wie der anonyme Internetinteressent zum potenziellen Käufer wird

**Erich Laube**

### KURZVORTRAG: KEINE POTENZIALE VERSCHENKEN

- | Effektive Nutzung des Internets zur Kundengewinnung
- | Optimale Gestaltung von Online-Vertriebsprozessen
- | Leadmanagement

**Peter Lorenzen**, Director Sales Classified Germany, AutoScout24 GmbH

### EXPERTENGESPRÄCH

mit **Marion Johl**, Generalbevollmächtigte, Santander Consumer Bank AG

## Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Verkaufsleiter sowie alle Entscheider im freien und markengebundenen Automobilhandel und Service-Geschäft.

## Ort / Veranstaltungsdauer

Die Veranstaltung findet in ausgewählten Vier-Sterne-Häusern an zentralen Orten in Deutschland, Österreich und der Schweiz statt. Sie beginnt um 10.00 Uhr und endet gegen 18.00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

# Anmeldung

## Fax: +49 (0) 89 4372-1293

neue Fax-Nr. ab dem 26. Januar 2010: +49 (0) 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)  
oder per Post an: Springer Transport Media GmbH, AUTOHAUS akademie  
Marion Stanelle, Neumarkter Straße 18, 81673 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle: **Telefon +49 (0) 89 4372-1283**

Ja, wir nehmen an den Perspektiven 2010 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.

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

**Sonderpreis für AUTOHAUS-Abonnenten, Partner von AutoScout24,  
Santander Consumer Bank: € 249,- zzgl. ges. MwSt. Bitte geben Sie  
Ihre Kunden- bzw. Partnernummer an.**

Kunden-/Partnernummer

Ja, hiermit bestelle ich \_\_\_\_ Exemplare

des aktuellen Fachbuchs von Prof. Hannes Brachats  
„Autohaus-Management 2015“ zum Perspektiven-  
preis von je € 50,- versandkostenfrei, zzgl. MwSt.  
(statt regulär € 95,- zzgl. MwSt.). Sonderpreis gilt  
nur für Teilnehmer der Veranstaltung. *Bestell-Nr. 071.*



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.

### Termine/Orte:

- |                                     |                        |
|-------------------------------------|------------------------|
| <input type="checkbox"/> Düsseldorf | Mittwoch, 20.01.2010   |
| <input type="checkbox"/> Hannover   | Dienstag, 26.01.2010   |
| <input type="checkbox"/> Hamburg    | Mittwoch, 27.01.2010   |
| <input type="checkbox"/> Potsdam    | Dienstag, 02.02.2010   |
| <input type="checkbox"/> Leipzig    | Mittwoch, 03.02.2010   |
| <input type="checkbox"/> Frankfurt  | Donnerstag, 18.02.2010 |
| <input type="checkbox"/> Stuttgart  | Dienstag, 23.02.2010   |
| <input type="checkbox"/> München    | Mittwoch, 24.02.2010   |
| <input type="checkbox"/> Zürich     | Donnerstag, 25.02.2010 |
| <input type="checkbox"/> Salzburg   | Donnerstag, 04.03.2010 |
| <input type="checkbox"/> Wien       | Freitag, 05.03.2010    |

Ortsangaben sind Großraumangaben.

### Absender/Rechnungsanschrift:

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift