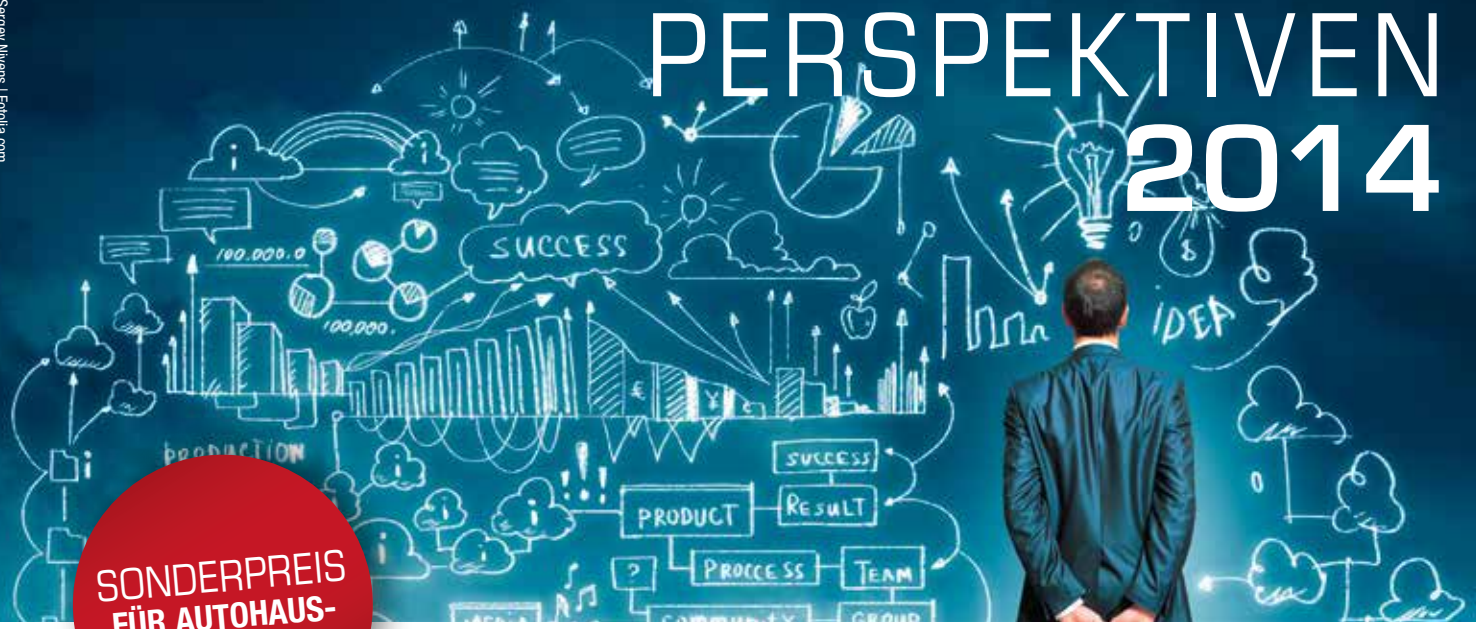


# PERSPEKTIVEN 2014



**SONDERPREIS  
FÜR AUTOHAUS-  
ABONNENTEN**



Prof. Hannes Bracht



Dr. Jörg von Steinaecker



Jens Zander



## HERAUSFORDERUNGEN 2014

- | Auch wenn einige Winde von vorne kommen: Optimist bleiben!
- | Vertrieb von morgen! Stationärer, virtueller Handel, digitale Traumfabrik?
- | Die Rolle des Automobilhandels – wichtigster Vertriebspartner?
- | Digitale Marktveränderungen erfordern eine digitale Strategie für das Autohaus
- | Sinnvolle und steuernde Neuwagen-Margensysteme
- | Die Macht der (Handels-)Marke – Differenzierung und Individualisierung
- | Personal und Prozesse – die entscheidenden Differenzierungsfaktoren für den Unternehmenserfolg
- | Dialogannahme – Zentrum für aktiven Serviceleistungsverkauf
- | Gezielte Kundenansprache über Service-Börsen?





„Differenzierung stellt sich ein,  
wenn alle mehr tun als nötig.  
Und das immer!“

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.

**Dr. Jörg von Steinaecker**, Geschäftsführer und Inhaber von Steinaecker Consulting, ist Spezialist für CRM, Social-Media-Marketing und EDV-Systeme im Automobilhandel.

**Jens Zander** ist Geschäftsführer der Agentur S49. Der Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in den Bereichen Marketing und Kommunikation u.a. für die Automobilbranche.

## Fachausstellung\*

Im Rahmen einer Fachausstellung erhalten Sie zusätzlich interessante Brancheninformationen und -neuigkeiten. Unter anderem erwarten Sie folgende Aussteller: autojob.de; AutoScout24 GmbH; CG CarGarantie Versicherungs-AG; Indiwan GmbH; Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft; RC Mid-market Solutions GmbH; Santander Consumer Bank GmbH; soft-nrg Development GmbH.

\*Die teilnehmenden Aussteller variieren je nach Termin.

## Sonderaktion



Als Teilnehmer der Perspektiven erhalten Sie die Fachbücher „**Servicezentrum Dialogannahme**“ (Prof. Hannes Brachat/ Erwin Wagner) und „**Nie mehr beziehungslos! CRM in Automobilhandel und -service**“ (Dr. Jörg von Steinaecker) zum Sonderpreis.

## Perspektiven 2014

Zum 22. Mal darf ich Sie zur zentralen AUTOHAUS-Impuls-Veranstaltung 2014 einladen. Wenn wir den Grundrahmen der gesamtwirtschaftlichen Daten für 2014 vor uns sehen, ferner ein leichtes Wachstum im Neufahrzeuggeschäft sowie ein stabiles Gebrauchtwagengeschäft auf hohem Niveau, dann darf uns das grundsätzlich optimistisch stimmen. Nicht nur uns, auch den Autokäufer. Dennoch lautet für das einzelne Autohaus die Herausforderung: **Wie kann ich mich in einem relativ gesättigten Automobilmarkt in Deutschland differenzieren?**

Optimismus ist eine Lebenshaltung, die auf einen guten Ausgang allen Geschehens vertraut und sich in allem an das Gute hält. 110 Modellpremierer allein in 2014, weit bessere Verbrauchswerte der Neuerscheinungen und stabile Restwerte – dies alles macht für viele unentschlossene Kunden einen Fahrzeugwechsel wirtschaftlich rechenbar. Gerade für Flottenkunden. Wer hierzu in seinem Autohaus mit seinem engagierten Team offen agiert und saubere Prozesse lebt, wird sich von anderen Marktteilnehmer differenzieren. **Differenzierung** lautet daher auch für 2014 unsere zentrale Lösung.

Besondere Akzente der Differenzierung kann die Branche in Sachen Nachhaltigkeit setzen. Wir zeigen auf unseren Veranstaltungen ganz konkret, wie die **Eigenerzeugung der Energie** für das Autohaus gelingt. Ebenso erfahren Sie, über welche Schienen Sie differenzierenden Mehrwert mit Ihren eigenen Internetseiten generieren. Ein separates Grundthema ist dem wichtigsten Differenzierungsfaktor im Autohaus gewidmet, dem **Personal**. Außerdem zeigen wir im Detail auf, wie volle Auslastung im Service gelingt. Service als Differenzierungsfaktor!

Wir werden auch 2014 mit unserer Veranstaltungsreihe in Deutschland, Österreich und der Schweiz markante Unternehmensimpulse setzen. Steuern Sie mit uns auf Erfolgskurs! Ich freue mich auf Ihre Teilnahme und unser Wiedersehen bei den Perspektiven 2014.

Mit meinen besten Wünschen

Ihr

Prof. Hannes Brachat



## Top-Themen der Branche

### Differenzierung im Automobilmarkt 2014

- | Treiber und Trends der Automobilbranche 2014
- | Neuwagenmarktentwicklungen und Szenarien 2014
- | Mit Infotainment-Welt und Assistenzsystemen zum Autopiloten!
- | Integration und Auswirkung der „Vertriebs-GVO“ zum 1. September 2013
- | Differenzierungen im Neufahrzeugverkauf
- | Neuwagenverkaufsportale und Börsen – Hersteller und Handel: Erwachet!
- | Differenzierungsfaktoren im Gebrauchtwagengeschäft
- | Vom Unsinn der Kundenzufriedenheitsmessung – ganzheitliche Betrachtung
- | Differenzierung in der Dialogannahme leben
- | Sinn und Zweck der Dialogannahme – die richtige Strategie entscheidet
  - Praxisdefizite in der Dialogannahme
  - Service-Marketing für die Dialogannahme
  - Die Malaise Prüfhallen
  - Aktiver Serviceverkauf – Praxisbeispiele

*Prof. Hannes Brachat, Herausgeber AUTOHAUS*

### Mitarbeiter finden und binden – 10 Praxistipps für ein differenziertes Personalmanagement

- | Employer Branding – Ihre Marke als Arbeitgeber
- | Regelkreise der Führung – oder auch: Führung durch Rituale
- | Das Mitarbeitergespräch – wie oft, wann und vor allem wie?
- | Das motiviert: Wertschätzung, Partizipation und Entscheidungsfreiraum
- | Wen halte ich wie? Differenzierte Bindungsstrategien für Ihre Mitarbeiter
- | Ihre Social-Media-Präsenz effizient für Employer Branding und Personalgewinnung einsetzen
- | Differenzierte Kandidatensuche mit Xing & Co.
- | Die Stellenanzeigen: von der Bleiwüste zur Marketingaufgabe
- | Differenzierter Einsatz von Stellenbörsen im Internet
- | Gesamtkonzept für die Mitarbeitersuche

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

### Differenzierung durch Marketing

- | Der Mehrwert der eigenen Internetseite im Marketing-Mix
  - | Online-Vermarktung von Serviceleistungen und -aktionen
  - | Social Media (Facebook, Twitter & Co.) – Sinnvolles und Sinnloses
  - | Google AdWords – was Sie wissen sollten!
  - | Google Alerts – was wird über mich geschrieben?
- Jens Zander, Geschäftsführer der Agentur S49*

### KURZVORTRAG

#### Differenzierung durch Nachhaltigkeit

- | Energiemanagement – was muss getan werden?
  - | Wann rechnet sich welche (Gebäude-)Investition?
  - | Die „quick wins“ in Sachen Energie!
  - | Die Energie selbst erzeugen – das gelingt mit dem „Plusenergie-Autohaus“
- Erich Koller, Ing.-Büro für Energie- und Liegenschaftseffizienz GmbH*

### EXPERTENGEPRÄCHE MIT PROF. HANNES BRACHAT

**Aktuellste Branchenkennzahlen – Jahresrückblick 2013 und E-Bilanz**  
*Peter Harbauer, WP/StB, Partner, Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner*

#### Ertragspotenziale von Finanzierung, Leasing und Kfz-Versicherung

*Marion Johl, Generalbevollmächtigte, Santander Consumer Bank AG*

#### AutoScout24 Werkstattportal: Erfahrungen, Chancen und Herausforderungen/Leadmanagement: Jeder Lead ist ein potenzieller Kunde!

*Peter Lorenzen, Vice President Dealer Sales Germany & Austria, AutoScout24 GmbH*

#### Garantieprodukte für Elektrofahrzeuge

*Axel Berger, Vorstandsvorsitzender, CG Car-Garantie Versicherungs-AG*

## Zielgruppe

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

# Anmeldung

## Fax: +49 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: [www.autohaus.de/akademie](http://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](mailto:marion.stanelle@springer.com)**

Ja, wir nehmen an den Perspektiven 2014 an folgendem Termin teil (bitte ankreuzen)

### Teilnehmer

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

Funktion

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

Funktion

**Der Teilnehmerpreis beträgt brutto 391,51 Euro (netto 329,- Euro zzgl. 62,51 Euro MwSt.), inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen.**

**Sonderpreis für AUTOHAUS-Abonnenten sowie Partner der Sponsoren brutto 355,81 Euro (netto 299,- Euro zzgl. 56,81 Euro MwSt.)**

Kunden-/Partnernummer

Ja, hiermit bestelle ich \_\_\_\_ Exemplare des Fachbuchs „Servicezentrum Dialogannahme“ zum Sonderpreis von je 75,97 Euro brutto versandkostenfrei (netto 71,- Euro zzgl. 4,97 Euro MwSt.). Bestell-Nr. 177.

Ja, hiermit bestelle ich \_\_\_\_ Exemplare des Fachbuchs „Nie mehr beziehungslos!“ zum Sonderpreis von je 75,97 Euro brutto versandkostenfrei (netto 71,- Euro zzgl. 4,97 Euro MwSt.). Bestell-Nr. 195.

**Der Sonderpreis gilt nur für Teilnehmer der Perspektiven 2014.**

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"/> 22.01. Hannover  | <input type="checkbox"/> 07.02. Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 19.02. München |
| <input type="checkbox"/> 29.01. Stuttgart | <input type="checkbox"/> 11.02. Potsdam    | <input type="checkbox"/> 25.02. Hamburg |
| <input type="checkbox"/> 06.02. Mainz     | <input type="checkbox"/> 13.02. Wien       | <input type="checkbox"/> 27.02. Zürich  |

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.

### Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

USt-IdNr. (bitte bei Firmensitz außerhalb Deutschlands angeben)

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](mailto: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](http://www.autohaus.de/akademie)

Datum/Unterschrift

**AUTOHAUS**  
akademie

 **Santander**  
CONSUMER BANK

 **TÜVRheinland®**  
Genau. Richtig.

 **CarGarantie®**  
takes the risk out

**AUTO**  
**SCOUT 24**