

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG UNTER: **akademie@springernature.com oder www.autohaus.de/perspektiven2018**

Springer Fachmedien München GmbH
Marion Stanelle, Aschauer Straße 30, 81549 München

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

Ja, wir nehmen an den Perspektiven 2018 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 ggf. 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 Veranstaltungsbeginn wird eine Stornogebühr von 50% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. 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-Hotels 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"/> 25. Januar in München | <input type="checkbox"/> 15. Februar in Potsdam |
| <input type="checkbox"/> 1. Februar in Mainz | <input type="checkbox"/> 21. Februar in Zürich |
| <input type="checkbox"/> 2. Februar in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 22. Februar in Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 6. Februar in Hamburg | <input type="checkbox"/> 28. Februar in Wien |
| <input type="checkbox"/> 7. Februar in Hannover | |

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@springernature.com oder ein Fax an +49 89 203043-32030 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

AUTOHAUS AKADEMIE



PERSPEKTIVEN 2018 MIT PROF. HANNES BRACHAT

„Autohaus 2018: Einfach? Machen!“

- Das Auto bleibt bis 2030 Mobilitätsträger Nr. 1
- SUV-Hype – der große Wachstumsmarkt!
- Das E-Auto kommt – Weichenstellungen
- Schluckt auf Dauer Online Offline?
- Mobilitätskonzepte der Zukunft
- Speed – 1, 2, 4, 8, 16 – Überforderung?

- In drei Schritten zur GW-Bewertung – das ist es!
- Digitaler Servicewandel – überfabrikatlicher Dongle
- Digitales Management und Mitarbeiter
- Wenn einer ständig schwarzmalte, sollten wir ihm Buntstifte schenken!

Mit freundlicher Unterstützung von:



ZEITEN DES UMBRUCHS SIND ZEITEN DER NEUORIENTIERUNG

Die wirtschaftlichen Konjunkturdaten sagen für 2018 viel Gutes voraus. Der Automobilhandel wird die Wahnsinns-grenze von 1 Milliarde Investitions-volumen in Neu-, An- und Umbauten investieren. Das sind nicht nur Zeichen der Hoffnung, sondern der Zuversicht auf eine gute Zukunft. Doch digitale Prozessoptimierung ist dringlicher als erweiterte Bauten. Virtuelle Verkaufs-raumgestaltung ruft nach reduzierter Verkaufsfläche. VW hat – und andere Marken werden folgen – für Frühjahr 2018 eine Händlervertragskündigung angesagt. Damit ist nicht nur eine Re-

duktion der Betriebe angesagt, sondern der gezielte Marsch in größere Betriebs-einheiten. Gut so? Das neue Geschäfts-modell wird neue Margensysteme, vor allem für den virtuellen Vertrieb, mit sich bringen. Welche virtuellen Vertriebsent-wicklungen sind 2018 ff. zu erwarten, von Sixt bis Amazon u. a.? Die IAA 2017 hat einen Vorgeschmack gegeben: Das E-Auto kommt. Der massive Druck dazu geht vom chinesischen Markt aus und zwingt auch im Handel zu mentalem Umdenken. Die Perspektiven-Veranstaltungen 2018 werden den Internetpor-talen bei der Neu- und Gebrauchtwagen-

genvermarktung einen gesonderten Schwerpunkt widmen. Bei welchen sollten Sie dabei sein? Im Service setzen wir auf die Details in den digitalen Serviceprozessen. Die Mitarbeiter machen in Zukunft den Unterschied. Wir stellen den Nutzen einer Mitarbeiter-App dar sowie wirkungsvolle Entlohnung im Service. Jetzt wird die Zukunft gemacht! Mit AUTOHAUS weiter auf Erfolgskurs.

Für 2018 das Beste!

Ihr Prof. Hannes Brachat
Herausgeber AUTOHAUS

IHRE REFERENTEN



Prof. Hannes Brachat
Herausgeber,
Fachmagazin
AUTOHAUS



Arne Büchner
Inhaber, Arne Büchner
Trainingsmanufaktur



Dr. Jörg von Steinaecker
Inhaber, Steinaecker
Consulting



Walter Missing
Inhaber, Missing
Management



Frank Motejat
Geschäftsführender
Gesellschafter, Auto-
center Mothor GmbH

IHRE THEMEN

PROF. HANNES BRACHAT, Fachmagazin AUTOHAUS Prognosen zum Automobilverkauf 2018

- Das Elektroauto kommt! Aldi Süd auch! Die Chinesen erst recht!
- Undurchsichtige Dinge:
 - Neue Händlerverträge inkl. neue Margensysteme
 - Sixt, der neue Amazon
 - Virtueller Direktvertrieb u. a. mit Amazon
 - Zum Stand der Digitalisierung im Handel
 - Der digitale Verkaufsraum
 - Mobilitätskonzepte – für den Handel?
 - Freier Mehrmarkenhandel – eine Alternative!
- Wertschöpfung Individualisierung
- Die neue Geschwindigkeit: 2, 4, 8, 16!
- Finanzierung: „Pay-as-you drive“

Treiber und Trends im Gebrauchtwagenmarkt 2018

- Gebrauchtwagen-Management: Optimierungspotenziale

Prognose Aftersales 2018

- Servicezentrum Dialogannahme
- Impulse zur Werkstattauslastung
- Überfabrikatliche Adapter – die große Chance!
- 50 Prozent HU-Quote – wie gelingt das?

KURZVORTRÄGE

Aktuellste Branchenzahlen, Jahresrückblick 2017:
Peter Harbauer, WP/Stb., Partner,
Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

DR. JÖRG VON STEINAECKER, Steinaecker Consulting Internetportale für den Automobilhandel

Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie bitte die Zugriffsstatistiken und Nutzungsbedingungen

Internetportale für die Neu- und Gebrauchtwagen-vermarktung

- Börsen, Ankaufportale, Metasuchmaschine – bei welchen sollten Sie dabei sein?
- Unterschiede und Differenzierungsmerkmale bei Zielgruppen und Geschäftsmodellen

Weitere Portale für den Automobilhandel

- Von Service- und Teilebörsen über Internetbewertungen und FD-Vermittler bis hin zu Mobilitätsportalen
- Wo liegen die Potenziale für den Handel?

Communitys und digitale Ökosysteme – auch für den Automobilhandel die Portale der Zukunft?

- Das können wir von anderen Branchen lernen
- Wie funktionieren die neuen Geschäftsmodelle und was davon ist für den Automobilhandel relevant?

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

Ertragsbringer im Autohaus in fragilen Zeiten

- Zielrenditen für die einzelnen Geschäftsfelder im Autohaus
- Kennzahlenbasierte Erfolgssteuerung im Autohaus
- Die maßgeblichen Steuerungsgrößen für den Erfolg
- Strategische Ausrichtung auf die automobilen Zukunft
- Schwerpunkte einer ganzheitlichen Digitalstrategie
- Faktor Mensch, Organisation und Prozesse

Aktuelle Hersteller-Händler-Beziehung

- Herausforderungen gemeinsam bewältigen

FRANK MOTEJAT, Autocenter Mothor GmbH

Wir müssen so sein wie Amazon. Müssen wir?

Marketing

- Die perfekte Kampagne
- Was der Newsletter wirklich kann
- Wie verzahne ich online und offline?
- Ohne Medienarbeit ist alles nichts

Vertrieb

- Von der Fahrzeugbewertung bis zur Auslieferung
- Die Auslieferung 2.0
- Die digitale Verkaufsakte

Mitarbeiterführung

- Der digitale Urlaubsplan
- Humarrhythmus
- Der digitale Bewerberprozess

Service

- Digitales Reklamationsmanagement
- Wie machen wir Predictive Marketing?

Die Mitarbeiter-App

- Mitarbeiter als Markenbotschafter
- Von Urlaub bis Vorschlagswesen
- Mitarbeiter digital motivieren

Bewertungsmanagement

- Bewertungen – die Zukunftswährung
- Das „neue“, alte Prinzip des feinen Hamburger Kaufmanns
- Bewertungsportale sind Storytelling pur

ARNE BÜCHNER, Arne Büchner Trainingsmanufaktur „Sind Sie analog überhaupt fit für den digitalen Service?“

- Welche analoge (dialoge) Kompetenz wird gebraucht?
- Die Unterschiede von interner zu externer Kommunikation – was verwenden Sie wofür? Und bitte nicht mischen oder verwechseln!
- Digital als Selbstzweck? Nur systemverliebt oder wirklich sinnvoll? Lösungen für Probleme, die wir gar nicht haben?

Provisionssysteme für Service und Werkstatt – die funktionieren

- Leistungsgerechte Bezahlung mit allen Vorteilen für den Service-Berater und das Autohaus
- Mehr Geld für mehr Leistung
- Mehr Geld aus Mehrerlösen

„Autohaus 2018:
Einfach? Machen!“

Prof. Hannes Brachat

ZIELGRUPPE

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

FACHAUSSTELLUNG*

Unter anderem Bank Deutsches Kraftfahrzeug-gewerbe, Unyco, Mein Auto, pixelconcept, Kanzlei C5, Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschafts-prüfungsgesellschaft. Weitere Aussteller folgen.

* Die teilnehmenden Aussteller variieren je nach Termin.