

# Signale 2010 – 2011

**WEIHNACHTSANSPRACHE** – Weihnachtsfeiern in den Autohäusern haben eine lange Tradition. Gute Traditionen soll man wahren. Nachstehend ein Vorschlag für eine Ansprache zur Weihnachtsfeier im Autohaus. VON PROF. HANNES BRACHAT



Die Branche schaut auf ein zufriedenstellendes Autojahr 2010 zurück. Wer hätte das im Jahre Eins nach der Abwrackprämie, nach dem GM- und Chrysler-Konkurs in 2009, der wackeligen Situation um Opel, Porsche bei VW, den Restwertverlusten aus den Leasinggeschäften für möglich gehalten? Ein Wirtschaftswachstum von 3,4 Prozent, eine Arbeitslosigkeit unter drei Millionen Menschen, eine steigende Auto-Exportrate von über 20 Prozent, volle Kassen bei den deutschen Automobilherstellern. Der deutsche Mittelstand als EU-Konjunkturlokomotive!

## Pro- und Re-Signation

Unsere heutige Art zu leben ist aber nicht zukunftsfähig. Unser Staat macht „bella figura“. Bei genauerem Hinsehen stellt man aber fest, dass die Betriebskosten ständig wachsen, ebenso der Aufwand für Reparaturen. Sie übersteigen nach und nach den Ertrag. Von Jahr zu Jahr leisten wir uns eine noch größere Nettoverschuldung. Dieses Jahr 50 Milliarden Euro. Diese finanzielle Schiefelage verhindert notwendige Zukunftsinvestitionen und führt zu einer schwachen Zukunftsorientierung. Oder nehmen wir das Beispiel Amerika. Dort beträgt das US-Staatsdefizit 2010 sage und schreibe 3,8 Billionen Dollar. In Ziffern: 3.800.000.000.000! Wer soll das jemals zurückbezahlen? Wir sitzen auf einem Vulkan, der wirklich einer ist, aber er geht interessanterweise nicht los, obwohl er jederzeit hochgehen könnte. Das ist unser Glück. Oder anders: Wir sollten trotz aller freudigen Meldungen den Blick für das Wesentliche nicht verlieren!

## Branchenszenario

Fakt ist: 90 Prozent aller markengebundenen Betriebe verdienen im Neuwagen-

Foto: www.skoko.de

handel auch 2010 viel zu wenig. Ursache ist nicht die neue Weichenstellung im Vertrieb durch die GVO 2010, sondern das unzureichende Gleichgewicht zwischen den verschiedenen Absatzkanälen. Der Einfluss der Hersteller und Importeure – siehe die neue GVO-Einführung zum 1. 6. 2010 – wird auch in Zukunft nicht weniger werden. Die namhaften Automobilhersteller wie die großen Importeure stellen ihre neuen GVO-Weichen 2011 für 2013 mehr oder weniger auf Marktexklusivität um. Die Verbindung mit der Flatrate im Neu- und Gebrauchtwagenbereich zeigt die Richtung via Franchise-System auf. Das GW-Geschäft, die Königsdisziplin im Autohaus, setzt auf hohe Führungsqualitäten, exzellente Prozesse, auf ausreichende Liquidität und besondere Einkaufsqualitäten. Das Servicemarktvolumen gerät wettbewerblich über die verschiedenen Anbietergruppen unter zusätzlichen Druck. Es bedarf besonderer Wege, um den hohen Kapitalbedarf für das Handelsgeschäft zu refinanzieren.

### Branchenwandlungen

Im August meinte Audi-Chef Rupert Stadler: „Das Automobil wird sich in den kommenden zehn Jahren mehr verändern als in den hundert Jahren zuvor.“ In diesem Jahr beschäftigten uns sehr stark die alternativen Antriebskonzepte. Gesucht ist das emissionsfreie Automobil. Auf diesem Weg dorthin ist weiterhin eine Verringerung des CO<sub>2</sub>-Flottenausstoßes erforderlich. Die Technik reicht vom Elektroantrieb, Wasserstoff- und Brennstoffzellenantrieb, Gasantrieb bis hin zu einem Plug-in-Hybrid als höchste Ausbaustufe von Hybridisierung. Die Kunden sind offen für neue Technologien. Aber keiner möchte dabei auf die Fahrfreude verzichten. Wir werden für Ballungszentren indi-

viduelle Mobilitätskonzepte entwickeln müssen. Dabei wird das Elektroauto einen wichtigen Beitrag leisten. Wer bedenkt, dass in China bereits 2009 sage und schreibe 28.000 Millionen Elektrofahrräder verkauft wurden, kann sich gut vorstellen, dass das Elektroauto quasi mit Nachdruck nach vorne geschoben wird. Innovativer Materialeinsatz spielen ebenso eine zentrale Rolle. Einige Hersteller setzen auf Carbon als Werkstoff der Zukunft. Und was bedeutet das für uns? Die Qualifizierung auf breiter Front wird zur eigentlichen Herausforderung. Dabei wissen wir, dass die Demografie gnadenlos in unserem Gewerbe zuschlagen wird. Es fehlt der qualifizierte Nachwuchs!

### Betriebliche Entwicklungen

Und was hat sich in unserem eigenen Unternehmen getan? Skizzieren Sie den Neu- und Gebrauchtwagenverkauf, die Besonderheiten um Jungwagen, die Restwertthematik und Vorführwagen-situation. Dann den Teile-, Zubehör- und Servicebereich sowie Financial Services. Welche Innovationen bzw. Verbesserungsvorschläge aus den eigenen Reihen wurden 2010 durchgeführt? Welcher Mitarbeiter hatte ein Jubiläum? Ist ein Todesfall zu beklagen? Welche Mitarbeiter kamen neu hinzu? Wer waren die wichtigsten Kunden? Und wie sehen die Zielsetzungen für 2011 aus? Welche neuen Modelle werden eingeführt? Für den Gesamtmarkt rechnet man mit einer Neuwagenzulassungsbandbreite zwischen 2,9 und 3,1 Millionen Einheiten. Die Zahl der Besitzumschreibungen wird zwischen 5,8 und 6,1 Millionen Fahrzeugen liegen.

Diese Herausforderungen gilt es im neuen Jahr zu lösen:

- Wie sieht für den Handel intelligentes Wachstum aus?

- Welche Innovationen sind zu setzen, um individuelle Mobilität über den Handel zu gestalten?
- Strategien der Marktausweitung: Mehrmarkenfunktion – Exklusivität?
- Ertragsorientierte GW-Strategien
- Das Ertragspotenzial von Finanzierung, Leasing und Kfz-Versicherung heben
- Exzellente Prozessstrukturen einziehen
- Internet und Social Media (Web 2.0 – siehe auch Sonderteil „E-Business“ in diesem Heft!) im Kundenmanagement weiterentwickeln
- Die Direktannahme erhält mehr und mehr kommunikativ-verkäuferische Ausprägung und wird technisch digitalisiert (präventive Achsvermessung, elektronische Reifenprofil- und Zustandskontrolle statt papierener Formulare kommt iPad zum Einsatz).

Wer für all diese Herausforderungen die beste Lösung hat, macht das Rennen. Trotz aller Herausforderungen sollten wir den automobilen Überbau sehen:

1. Das Automobil hat weiter eine sehr gute Zukunft!
2. Die meisten Automobilmarken haben eine sehr gute Zukunft!
3. Der einzelne Händler bzw. der einzelne Service-Betrieb vor Ort verkörpert die jeweilige Marke bzw. den Service für die Marke. Ohne ihn geht nichts!

Unsere Aufgabe ist es, unsere Kernkompetenz zu modernisieren. Jedes Geschäft ist eine Vereinbarung mit der Zukunft! Jeder Kundenkontakt ist eine Chance! Worauf man sich konzentriert, das wächst. So gelingt es uns auch im neuen Jahr, neue Türen weit zu öffnen. Ich wünsche Ihnen und all den Menschen, die Ihnen nahestehen, sinnliche und frohe Feiertrage, Glück und Erfolg im neuen Jahr und verbinde das mit einem herzlichen Dank für das erfolgreiche gemeinsame Wirken in 2010. ■

## „Erfolg durch Lust am Querdenken?“

KfzPilot® die „kleine“ Revolution für den Ertrag Ihres Autohauses

Mit KfzPilot® bieten wir Ihnen die wohl leistungsfähigste Autohaus-Managementlösung. Unsere Referenzen: 2000 Kunden mit mehr als 10.000 Anwendern.

**Profitieren Sie ab sofort von unseren einzigartigen Instrumenten zur Kundenbindung und Prozessoptimierung zur Steigerung Ihrer Marge:**

- OneTouchMarketing (OTM) zur automatisierten Erstellung von Aktionen/Events im Autohaus
- Integrierte Reifeneinlagerung, Zeiterfassung, Werkstatt- und Personalplanung, Vorgangs- und Dokumentenverwaltung
- Steuerung und Überwachung von „verdeckten Herstellerrückrufaktionen“, Verkaufshilfen, Prämienverwaltung, uvm.

Gesellschaft für  
Anwendungssoftware  
& Support mbH

Theodor-Storm-Str. 8  
D-22941 Bargteheide

Tel.: +49 (0) 45 32 27 02-0  
info@attribut.de

**attribut**<sup>®</sup>  
— programmierter Erfolg. —

**KfzPilot**  
Dealer-Management-System  
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.

