Fast 100 Teilnehmer ließen sich die Auftaktveranstaltung der „Perspektiven 2018“ in München nicht entgehen.

AUTOHAUS PERSPEKTIVEN 2018

»Von Analogistan nach Digitalien«

Die Teilnehmer der diesjährigen Veranstaltungsreihe AUTOHAUS Perspektiven können wichtige Impulse für ihr tägliches Geschäft und die Aufstellung ihrer Unternehmen in der Zukunft mitnehmen.

KURZFASSUNG

Die wirtschaftlichen Konjunkturdaten sagen für 2018 viel Gutes voraus. Für viele Betriebe steht digitale Prozessoptimierung an. Die AUTOHAUS-Seminarreihe bietet praktische Tipps und Stoff für grundsätzliche Überlegungen.

Hannes Brachat war wieder einmal in Hochform. Der Herausgeber von AUTOHAUS startete am 25. Januar in seine jährliche Seminarreihe „Perspektiven 2018“. An seiner Seite kompetente Referenten, die nicht nur Experten ihres Fachs sind, sondern ihre Themen auch unterhaltsam präsentieren können. Alle von AUTOHAUS befragten Unternehmer, die bei der Auftaktveranstaltung am 25. Januar in München dabei waren, bestätigten, dass sie aus der Veranstaltung wichtige Impulse mitnehmen konnten, die ihnen sowohl bei der Tagesarbeit als auch bei der Aufstellung ihres Betriebes für die Zukunft helfen würden.

Tour d’horizon von der hohen Politik über Konjunkturdaten bis Praxistipps

Da gab es nicht nur die gewohnte Tour d’horizon von der hohen Politik über die neuen Händlerverträge, Mobilitätsfragen bis zur Konjunkturprognose für 2018, sondern noch mehr als in den Jahren zuvor Best-Practice-Beispiele, zum Beispiel für die Präsenz im Internet, für Provisionssysteme für Servicemitarbeiter oder Erfolgsfaktoren im Gewerbekundengeschäft. Über allem stand das Motto der diesjährigen Veranstaltung: „Autohaus 2018: Einfach? Machen!“

AUTOHAUS-Herausgeber Hannes Brachat spannt auch in der diesjährigen Seminarreihe einen Bogen von der hohen Politik zu konkreten Hilfen für die Tagesarbeit im Autohaus.

Die Konjunkturdaten sind außergewöhnlich gut in diesem Jahr: 10 Millionen Verkäufe – Neuzulassungen und Besitzumschreibungen – sind eine gigantische Chance. Laut einer Befragung von Puls Marketing aus Dezember 2017 ist für 62 Prozent der Kunden der Händler unabdingbar. „Das macht Mut“, so Brachat, der auch im autonomen Fahren viele Chancen für die Autohäuser sieht: Ältere und Kinder kommen als potenzielle neue Kunden hinzu.

Übersicht über Plattformen, Portale und digitale Services

Sich in der digitalen Welt zurechtzufinden, fällt aber nicht jedem leicht. Deshalb empfahl Experte Jörg von Steinaecker: „Machen!“ Einfach anfangen und testen. Einen Überblick über sämtliche für die Branche relevanten Plattformen, Portale und digitale Services, die es derzeit in der Branche gibt, verschafft die von ihm aufgebaute Internetseite www.DiServA.de. Sein Tipp: „Nutzen Sie die Börsenvielfalt beim Gebrauchtwagen-Zukauf.“ Für den Start im Internet-Verkauf rät er: „Starten Sie mit Lock- und Nischenangeboten.“ Denn so könne man lernen, wie die Kun-

Fotos: Doris Plate/AUTOHAUS

Berater Jörg von Steinaecker präsentierte die neue Plattform www.DiServA.de, auf der alle Details zu branchenrelevanten Plattformen, Portalen und digitalen Services im Internet zu finden sind. Es gibt auch eine Plattform zur Bewertung von Kfz-Börsen: www.automarktchecker.de.

„Finanzdienstleistungen haben weiterhin ein hohes Potenzial zum Geldverdienen." Berater Walter Missing gab seine Einschätzung zu Chancen und Risiken im aktuellen und zukünftigen Autogeschäft.

Arne Büchner trat gleich zwei Mal auf: Der Trainer mit kabarettistischer Veranlagung präsentierte unter anderem ein Provisionssystem für Werkstattmitarbeiter.

„Wir müssen eine Brücke bauen von Analogistan nach Digitalien." Für Autohaus-Geschäftsführer Frank Motejat ist eine Mitarbeiter-App Pflicht.

den reagieren. Schon mit kleinen Änderungen seien oftmals neue Reaktionen zu erreichen. Vor allem sei im weltweiten Netz wichtig, die Angebote kurz und knackig zu beschreiben. Für alle, die sauer sind auf Preisbewertungen in Börsen, gibt es auch ein Bewertungsportal für Gebrauchtwagenplattformen: www.automarktchecker.de.

Mitarbeiter-App ist Pflicht und eröffnet viele Chancen

Aus dem Leben eines erfolgreichen Autohändlers berichtete Frank Motejat. Der Geschäftsführer der Thormann-Gruppe in Brandenburg an der Havel sieht die größte Herausforderung momentan darin: „Wir müssen eine Brücke bauen von Analogistan nach Digitalien." Hier nur drei Tipps aus dessen umfangreicher und unterhaltsamer Präsentation: 1. Holen Sie sich einen Dienstleister für Chats. 2. Konzentrieren Sie alle Leads in einer Hand – gerade in Gruppen. Für eine einzelne Person, die dann verteilt, können leichter Vertretungsregelungen gefunden werden als für viele. 3. Eine Mitarbeiter-App ist Pflicht. Sie dient als Kommunikationskanal, Motivationsinstrument und Vehikel zum Streuen von Informationen aller Art.

Provisionssystem für Werkstattmitarbeiter

Trainer Arne Büchner stellte ein Provisionssystem für Werkstattmitarbeiter vor. Nach seiner Rechnung hat ein Servicemitarbeiter 204 produktive Tage. Geteilt durch zwölf Monate ergibt das 17 Tage. In seinem Modell haben Serviceberater und Mechatroniker deshalb alle 17 Tage die Chance, eine Provision für gute Leistungen zu erhalten. Wichtiger Hinweis: Serviceberater und Mechatroniker müssen in ihren Arbeits- und Urlaubszeiten aufeinander abgestimmt sein. Denn: „Nur wenn das, was verkauft wird, auch geleistet werden kann, ist das Provisionssystem erfolgreich."

Steuern sparen und Branchenkennzahlen

Wie auch mittelständische Unternehmen pro Mitarbeiter und Jahr 1.000 Euro einsparen und trotzdem ihre Mitarbeiter besserstellen können, darüber informierte die Kanzlei C5, eine Spezialkanzlei für innovative, ganzheitliche und rechtssichere Vergütungskonzepte. Seine Einschätzung zu den aktuellen Branchenkennzahlen und den Erwartungen für 2018 präsentierte Horst Neubacher von der Steuerkanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner.

Potenzial bei Gewerbekunden und Finanzdienstleistungen

Jürgen Ohr, Geschäftsführer Trias, präsentierte zwölf Erfolgsfaktoren im Gewerbekundengeschäft. Sein Credo: „Privatkunden und Gewerbekunden ist wie Fußball und Eishockey."

Berater Walter Missing berichtete aus seinem reichen Erfahrungsschatz bei mehreren Fabrikaten. „Aftersales bleibt die Cash Cow", so sein Fazit. Und: „Finanzdienstleistungen haben weiterhin hohes Potenzial zum Geldverdienen." Spannend auch sein Plädoyer für Entlohnung nach Leistung. Seiner Meinung nach haben die herkömmlichen Margensysteme ausgedient. Das „aktivitätenbasierte Margensystem", bei dem die erbrachte Leistung die Händlermarge bestimmt, hat zwar das Ifa-Institut entwickelt. Missing ist aber seit Jahren ein Verfechter und zeigte die Grafik erstmals mit Zahlen versehen. Auch das eine Anregung für die zukünftige Ausrichtung eines Autohauses und guter Stoff für Händlerverbände.

Gute Stimmung sorgt für bessere Geschäfte

Insgesamt glänzte die Veranstaltung der AUTOHAUS-Akademie wieder einmal mit einem „großen Spaziergang durch den Garten des Gewerbes", wie Brachat es ausdrückte. In seinem Abschlussstatement sorgte er für Optimismus: „Wir alle haben mit dem Produkt Auto eine gute Zukunft." Und: „Sorgen Sie für gute Stimmung in Ihrem Autohaus – denn das macht 20 Prozent des Umsatzes aus."

Doris Plate ■

TERMINE PERSPEKTIVEN 2018

Es gibt noch Plätze in den kommenden Veranstaltungen!

- 06.02.2018 Hamburg
- 07.02.2018 Hannover
- 15.02.2018 Potsdam
- 21.02.2018 Zürich
- 22.02.2018 Reutlingen
- 28.02.2018 Wien

Nähere Veranstaltungsdetails finden Sie unter **www.autohaus.de/akademie**.