

Anmeldung
Fax: +49 (0) 89/4372-1293

Anmeldung im Internet: www.autohaus.de/akademie
oder per Post an: Springer Transport Media GmbH, AUTOHAUS *akademie*
Sigrid Wehnelt, Neumarkter Straße 18, 81673 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Sigrid Wehnelt: **Telefon +49 (0) 89/4372-1262**



EXPERTENRUNDE

Automobile Zukunft – ein Drahtseilakt? **So balanciere ich mein Unternehmen durch 2010**

**Ja, wir nehmen an der Veranstaltung „Automobile Zukunft“
zu folgendem Termin teil** (bitte ankreuzen):

- 12. November 2009 in München
- 14. November 2009 in Frankfurt
- 21. November 2009 in Potsdam

Teilnehmer

1. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

3. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50% der Seminargebühr berechnet. Bei Nicht-Erscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS *akademie*.

Automobile Zukunft | MAIL

Die Veranstaltung beginnt jeweils um 09:30 Uhr und endet um 18:00 Uhr.
Ortsangaben sind Großraumangaben.

Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 290,- Euro zzgl. MwSt., inklusive Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich der Preis auf 250,- Euro.

webmobil24
.com

APZ ... gepflegt
wie neu!
Auto-Pflege-Zentrum

Eine Veranstaltung des



in Kooperation mit der

AUTOHAUS
—akademie—

APZ ... gepflegt
wie neu!
Auto-Pflege-Zentrum

webmobil24
.com

Ihre Top Themen

- | Wie finde ich für mein Autohaus die richtige Zukunftsstrategie?
- | Wie soll ich auf marktpolitische Veränderungen reagieren?
- | Welche strategischen Schritte muss ich für den lokalen Wettbewerb einleiten?
- | Wie optimiere ich meine Management-Strategie unter Berücksichtigung der vorhandenen Ressourcen (Kunden, Finanzen, Personal, Betrieb)?

Das Forum

www.Automotive-Business-Club.de
weist Ihnen den Weg!



Eine Veranstaltung des



in Kooperation mit der

AUTOHAUS
—akademie—



PROGRAMM

EXPERTEN

Termine & Orte

12. November 2009 in München
14. November 2009 in Frankfurt
21. November 2009 in Potsdam

Die Veranstaltung beginnt jeweils um 09:30 Uhr und endet um 18:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Zielgruppe

Die Veranstaltung richtet sich an Inhaber und Geschäftsführer des freien und markengebundenen Automobilhandels, insbesondere an Mehrmarkenhändler.

Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 290,- Euro zzgl. MwSt., inklusive Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich der Preis auf 250,- Euro.

Automobile Zukunft – ein Drahtseilakt?

Ein wesentliches Merkmal des Balancierens ist der unbeständige Zustand, der immer wieder durch neue Bewegungen hergestellt werden muss.

Der hohe technische Stand von Fahrzeugen verlangt nach einer immer komplexeren Ausstattung der Werkstätten, die mit hohen Investitionen verbunden ist. Der Handel mit neuen und gebrauchten Fahrzeugen wird zunehmend schwieriger, denn der informierte Kunde ist kritisch und hinterfragt. In den Betrieben müssen alle Verantwortlichkeiten klar geregelt und Abläufe nach fester Struktur durchgeführt werden. Nur so lassen sich grobe Fehler vermeiden und ein Höchstmaß an Effizienz in den Betrieben darstellen. Hierzu gehören eigene interne Standards, die im Betrieb nach den Notwendigkeiten

und den jeweiligen finanziellen, räumlichen und personellen Möglichkeiten entwickelt werden müssen. Dies trifft im Besonderen auf den Mehrmarkenbetrieb zu, da dieser mit den Anforderungen verschiedener Hersteller konfrontiert ist und den bestmöglichen Qualitätsgrad als Marke „Händler“ finden muss, ohne gegen die Einzelregeln seiner Lieferanten zu verstoßen. Budgetplanung und Controlling ist das Gebot der Stunde. Wer keine konkrete Planung für sein Unternehmen erstellt und keine griffigen Controllinginstrumente einsetzt, sollte von einem restriktiven Verhalten seiner Hausbank nicht überrascht sein.

| Festlegung der Unternehmensziele
| Personal
| Wie installiere ich ein aussagefähiges und interpretationsfreies Controlling?
Stephanie Müller, instead individual solutions

Diskussionsrunde: Analysen und Ergebnisse
Die unmittelbare Anwendbarkeit der Theorie in der Praxis
| *Joachim Getz, BeTra – Beratung und Training*
| *Bernd Weinhardt, Vorstandsvorsitzender Business Management AG*
| *Stephanie Müller, instead individual solutions*

Das Autohaus als Marketinginstrument Spagat zwischen Standards und Notwendigkeit
| Das Autohaus im Fokus der Öffentlichkeit
| Kundensicht und Wahrnehmung
| Anforderungen durch Hersteller und Gesetzgeber
| Das Gebäude als Teil der Corporate Identity
| Das Gebäude und seine Auswirkungen auf die betrieblichen Abläufe
| Planen und Bauen aus betriebswirtschaftlicher Sicht
| Was muss mein Betrieb können?
| Anforderungen an die Arbeitsplätze
| Vom richtigen Umgang mit Architekten und Behörden
Karl van de Loo, Geschäftsführer Shop und Office GmbH

Lokale Kommunikation der Zukunft Differenzierung in Zeiten zunehmender Vergleichbarkeit
| Markenübergreifend in Segmenten und Zielgruppen denken
| Der Wandel von gedruckter Werbung zur Online-Kommunikation
Bernd Mattick, Geschäftsführer Maingate GmbH – „Werbung für mein Autohaus“

Diskussionsrunde: Marketing und Kommunikation
Wie halte ich das Gleichgewicht zwischen Kosten und Nutzen?
| *Joachim Getz, BeTra – Beratung und Training*
| *Karl van de Loo, Geschäftsführer Shop und Office GmbH*
| *Bernd Mattick, Geschäftsführer Maingate GmbH – „Werbung für mein Autohaus“*

Zusammenfassung und Fragerunde
Gibt es ein Patentrezept, um den Drahtseilakt sturzfrei zu überstehen?
| *Joachim Getz, BeTra – Beratung und Training*
| *Bernd Weinhardt, Vorstandsvorsitzender Business Management AG*
| *Stephanie und Helmut Müller, instead individual solutions*
| *Karl van de Loo und Rudi Bouillon, Geschäftsführer Shop und Office GmbH*
| *Bernd Mattick, Geschäftsführer Maingate GmbH – „Werbung für mein Autohaus“*
| *Dr. Jürgen Nazarek, Rechtsanwalt*
| *Dipl.-Ing. Wolfgang Tobias, 2m10 Architekten*

Seiltanz? Ja, aber sicher!

Die Zukunft bleibt mobil, aber mit einschneidenden Veränderungen
| Rechtliche Veränderungen – GVO – heute und 2013
| Vertriebspolitische Veränderungen
| Marktpolitische Veränderungen – Marktentwicklung und -einflüsse
| Geändertes Konsumentenverhalten
Joachim Getz, BeTra – Beratung und Training

Benchmark aus hunderten von Analysen: Die Autohaus Datenbank der Business Management AG
| Ergebnisse und Kennzahlen
| Neue Referenzwerte
| Überraschende Erkenntnisse
| Bessere Lösungen
Bernd Weinhardt, Vorstandsvorsitzender Business Management AG

Business-Finanzmanagement und Controlling
| Die Kreditklemme in 2010 überstehen
| Das Wissen der Besten
| Welche Informationen braucht meine Bank?
| Welche Kennziffern sind wirklich aussagekräftig?

Positionsbestimmung zur Entwicklung der unternehmerischen Systembalance
| Wie analysiere ich mein Unternehmen so objektiv wie möglich?
| Wie leite ich Optimierungs- und Effizienzpotenziale aus der Analyse ab und wie kann ich diese Potenziale ausschöpfen?



Bernd Mattick
Geschäftsführer Maingate GmbH – „Werbung für mein Autohaus“



Stephanie Müller
instead individual solutions



Karl van de Loo
Geschäftsführer Shop und Office GmbH



Bernd Weinhardt
Vorstandsvorsitzender Business Management AG



Moderation und fachliche Leitung:
Joachim Getz
BeTra – Beratung und Training



Eine Veranstaltung des

in Kooperation mit der