

# PERSPEKTIVEN 2013

21 Jahre  
Top-Impulse

Foto: Kuegeln © alphaspirit, Fotolia.com



Prof. Hannes Brachat



Walter Missing



Frank Motejat

## HERAUSFORDERUNGEN 2013

- | Kurs halten!
- | Führen in der Krise!
- | Aktives Verkaufen!
- | Strategische Ausrichtung der ertragreichen Geschäftsfelder im Autohaus
- | Aktives Bestandsmanagement – realistische Zielvereinbarungen
- | Basel III – Anpassungen – elektronische Bilanzerstellung ab 2013
- | Integration virtueller Vertriebskanäle
- | Umsetzung der Vertriebs-GVO 2013 zum 01.06.2013
- | Gebrauchtwagengeschäft fokussieren
- | Financial Services – Penetrationsraten nachhaltig ausbauen
- | Preiskompetenz im Service- und Teilebereich sichtbar signalisieren
- | Differenzierung der Dialogannahme leben



**AUTO**  
**SCOUT 24**

autojob.de  
WIR SIND DIE BRANCHE

**AUTOHAUS**  
akademie



## „Konstant gute Leistungen bringen!“

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.

**Walter Missing**, geschäftsführender Gesellschafter, MISSING MANAGEMENT Beratungsgesellschaft für Automobilvertrieb, Spezialist für Sanierungs- und Restrukturierungsarbeit im Automobilhandel.

**Frank Motejat** ist Gesellschafter mehrerer Autohäuser der Thormann-Gruppe und geschäftsführender Gesellschafter der Autohaus Mothor GmbH in Brandenburg a. d. Havel.

### Fachausstellung\*

autojob.de; AutoScout24 GmbH; BCA Autoauktionen GmbH; Car Service Portal GmbH; IMAGO Informationstechnologie GmbH; Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH; Real Garant Versicherung AG; RICOH DEUTSCHLAND GmbH; Santander Consumer Bank AG; soft-nrg Development GmbH; TÜV Rheinland Kraftfahrt GmbH

\*Die teilnehmenden Aussteller variieren je nach Termin.

### Zielgruppe

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

### Sonderaktion



Als Teilnehmer der Perspektiven 2013 erhalten Sie das Fachbuch „Grundlagen der Automobilwirtschaft“ zum Sonderpreis!

### Runter vom Gas!

Bäume wachsen nicht in den Himmel und Automobile vermehren sich nicht uferlos. Erst recht nicht in gesättigten Märkten. Für 2013 ist für den deutschen Markt eine Delle zu erwarten. Und das bedeutet für alle, sich auf noch härtere Zeiten einzustellen, um sich wieder für bessere Zeiten zu rüsten. Ergo: sparen, aufräumen, ausbalancieren, um sich der jeweiligen Situation flexibel und rasch anzupassen. Trotz niedriger Zinsen werden die Erträge 2013 im Verkauf weiter unter Druck geraten.

Dennoch: Die Zukunft ist und bleibt offen! Es gibt keine Methode, die Zukunft verlässlich vorherzusagen. Oft kommt es anders, als man denkt. Was wenn in einem Betrieb der Umsatz um 20 Prozent einknickt? Wie sieht das Anpassungskonzept aus? Die Rabattschlacht im Neufahrzeugsektor hat dank Überproduktion der Hersteller eine unsägliche Dimension erreicht. Gleichzeitig verändert das Internet die Art, wie wir kaufen und verkaufen. Immer neue Vertriebskanäle nagen am Geschäftsmodell des klassischen Automobilhandels. Wir halten dennoch fest: In jeder Krise gibt es nicht nur Verlierer, sondern auch Gewinner!

Wir haben mit in unserem 21. Perspektiven-Forum den Anspruch, genau jene Felder aufzuzeigen, in denen Ertragschancen für das Autohaus liegen. Die Details dazu gehen aus den nachstehend aufgeführten Themenfeldern hervor. Es geht für jeden Unternehmer darum, an alles Entscheidende und Wichtige zu denken. Die zentrale Aufgabe für 2013 heißt: Führen, führen und nochmals führen. Gerade jetzt! Mitarbeiter stärken, stärken und nochmals stärken. Mitnehmen! Hat das Automobil eine gute Zukunft? Ja! Hat das Autohaus nach wie vor starke Kundenzielgruppen? Ja! Nehmen Sie sich einen Tag Zeit, um Ihre Gedanken zu sortieren und Prioritäten für Ihr Unternehmen zu setzen.

**AUTOHAUS setzt zum 21. Mal mit einem ausgewählten und praxiserprobten Expertenteam besondere Unternehmensimpulse. Lassen Sie sich überzeugen. Auf eine zukunftsfähige Branchen-Kultur 2013!**

Mit meinen besten Wünschen  
Ihr

Prof. Hannes Brachat



## Ihre Themen

### MARKTPERSPEKTIVEN 2013: AUTOHAUS-MANAGEMENT

#### Vertriebsszenarien 2013

| Welche Veränderungen kommen auf uns zu?

#### Prognosen zum Neuwagen-Markt 2013

| Auswirkungen der Neuwagenverkaufsbörsen auf die UPE  
| Ausrichtung und Anpassungszwänge der NW-Margensysteme

#### Financial Services 2013

| Strategische Ausrichtung von Einkaufs- und Absatzfinanzierung

#### Prognosen zum Gebrauchtwagen-Markt 2013

| Aktuelle Zahlen und Marktdaten

#### Der Service-Markt 2013

| Kommunikation oder Digitalisierung in der Direktannahme? Weichenstellung!  
| Kfz-Meister-HU ab 2015  
| Servicebörsen – Fluch oder Segen in Sachen Service-Vermarktung  
| Potenziale zur Steigerung der Kundenzufriedenheit  
| Räder- und Reifenmanagement – Power-Impulse  
| Professionelles Service-Marketing – Best Practice

Referent: Prof. Hannes Brachat

### TOPTHEMEN DER BRANCHE

#### Neue Vorzeichen für erfolgreiches Autohaus-Management

| Die neue Vertriebs-GVO 2013: Strategische Optionen der Hersteller und ihre kurz- und mittelfristigen Auswirkungen auf die Händlernetze  
| Wie gelingen tragfähige Hersteller-Händler-Zielvereinbarungen?  
| Strategische Ausrichtung der Geschäftsfelder im Autohaus  
| Unternehmensführung und -steuerung in Krisenzeiten  
| Aktives Kostenmanagement im Autohaus  
| Optimal aufgestellt für Basel III

Referent: Walter Missing

#### Kundenzufriedenheit – lassen sich Kunden binden?

| So generieren Sie Kundenkontakte!  
| Das Management der Kundenzufriedenheit  
| Mehr Frequenz im Autohaus? So klapp't's  
| Die wichtigsten Werkzeuge zur Kundenbindung

#### Datenpflege und Datenanalyse

| Der Verkäufer als Kontaktarbeiter  
| Erfolgsmaßstab Kundenbindung: der Kundenlebenszyklus  
| Die richtigen Kunden mit dem richtigen Angebot zur richtigen Zeit bedienen  
| Motivation – Entlohnung – Kundenbindung

#### Königsdisziplin GW-Management

| Erfolgreiche GW-Vermarktung über das Internet – Theorie und Praxis  
| So binden Sie den GW-Kunden an die Werkstatt  
| Einsatz des iPad bei der GW-Herannahme  
| Realisierung von höheren Erträgen im GW-Geschäft

#### Finanzierung, Versicherung, Garantien

| Praxisimpulse für ein aktives und ertragreiches Finanzdienstleistungsgeschäft

#### Web 2.0 – der aktuelle Stand

| Besondere Werbeaktionen im Autohaus

Referent: Frank Motejat

### KURZVORTRÄGE

| Die aktuellen Kennzahlen 2012 – Handlungsempfehlungen für die Zukunft  
| Herausforderungen im Autohaus: SKR 51 und E-Bilanz  
Peter Harbauer, WP/StB, Partner, Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner

### EXPERTENGEPRÄCHE MIT PROF. HANNES BRACHAT

**Einkaufs- und Absatzfinanzierung – die richtigen Akzente setzen**  
Marion Johl, Generalbevollmächtigte der Santander Consumer Bank AG

**Vom Junior zum Senior – die wichtigsten Erkenntnisse der aktuellen Studie von AUTOHAUS und der Santander Consumer Bank AG**  
Gerhard Duile, RA/StB, Partner, Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner

#### Servicebörsen im Internet – Chancen nutzen

Peter Lorenzen, Vice President Dealer Sales Germany, AutoScout24 GmbH

#### Kritische Erfolgsfaktoren für ein renditestarkes GW-Geschäft – 4 Thesen

Stephan Lehnen, Leiter Zentralvertrieb, TÜV Rheinland Schaden- und Wertgutachten GmbH

# 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, AUTOHAUS akademie  
Marion Stanelle, Aschauer Straße 30, D-81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle: **Telefon +49 89 203043-1283**

Ja, wir nehmen an den Perspektiven 2013 an folgendem Termin teil (bitte ankreuzen)

### Teilnehmer:

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

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

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.

**Der Teilnehmerpreis beträgt brutto 379,61 Euro (netto 319,- Euro zzgl. 60,61 Euro MwSt.), inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.**

**Sonderpreis für AUTOHAUS-Abonnenten sowie Partner der Sponsoren brutto 343,91 Euro (netto 289,- Euro zzgl. 54,91 Euro MwSt.)**

Kunden-/Partnernummer

### Termine/Orte

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 23.01.2013 in Frankfurt  | <input type="checkbox"/> 14.02.2013 in Wien      |
| <input type="checkbox"/> 24.01.2013 in Düsseldorf | <input type="checkbox"/> 19.02.2013 in München   |
| <input type="checkbox"/> 30.01.2013 in Hannover   | <input type="checkbox"/> 20.02.2013 in Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 31.01.2013 in Hamburg    | <input type="checkbox"/> 28.02.2013 in Zürich    |
| <input type="checkbox"/> 07.02.2013 in Potsdam    |  |

### Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

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

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)

Datum/Unterschrift

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.



Ja, hiermit bestelle ich      Exemplare des aktuellen Fachbuchs „Grundlagen der Automobilwirtschaft“ zum Perspektivenpreis von je 59,- Euro brutto versandkostenfrei (netto 55,15 Euro zzgl. 3,85 Euro MwSt./statt regulär brutto 90,95 Euro zzgl. Versand). Sonderpreis gilt nur für Teilnehmer der Veranstaltung. Bestell-Nr. 099.

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

**AUTOHAUS**  
akademie ■■■

 **Santander**  
CONSUMER BANK

 **TÜVRheinland®**  
Genau. Richtig.

**AUTO**  
**SCOUT 24**