



SommerAkademie 2013 mit Prof. Hannes Brachat

Malerische Küsten, paradiesische Strände und eine frische Brise – all dies erwartet Sie im A-ROSA Travemünde, dem diesjährigen Veranstaltungsort der SommerAkademie. In entspannter Atmosphäre referieren und diskutieren Prof. Hannes Brachat und seine Gastredner mit Ihnen über die zentralen Themen, die derzeit die Branche bewegen. Das älteste und traditionsreichste Seebad Deutschlands lädt dazu ein, fachliche mit persönlicher Weiterbildung zu vereinen. Seien Sie dabei, reden Sie mit und entwickeln Sie neue Ideen im Dialog mit Experten und Händlerkollegen.

28. bis 30. August 2013
A-ROSA Travemünde



AUTO

SCOUT 24

Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe



www.bdk-bank.de

Die Bank zum Auto.

AUTOHAUS
akademie III



PROGRAMM

Vorabend, 28. August 2013

19:00 Uhr Offizielle Begrüßung durch Prof. Hannes Brachat

Die AUTOHAUS akademie lädt Sie zum gemeinsamen Abendessen ein.

1. Akademietag, 29. August 2013

9:00 Uhr Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung

9:15 Uhr Automobile Vertriebs szenarien, Teil 1

- | Aktuelle GVO-Konsequenzen 2013
 - | Mobilitätsfragen im Autohaus
 - | Händlerzufriedenheitsanalyse 2013
 - | Erfolgsfaktoren im Gebrauchtwagengeschäft
- Prof. Hannes Brachat, Herausgeber Fachmagazin AUTOHAUS*

10:30 Uhr Kaffeepause

10:55 Uhr Der Aftermarkt – Ertragsbringer im Autohaus

- | Perspektiven und Grenzen
 - | Bedeutung für die Autohäuser
- Zubehör – ein Geschäft auch nach dem Neuwagenkauf?**
- | Die volumenstärksten Zubehörprodukte
 - | Chancen erkennen, Potenziale nutzen

Reifen – trotz Bremsspuren immer noch ein sicheres Potenzial

- | Kontaktchancen über den Reifen
- | Reifen sind nicht nur Gummi – hohe Erträge im Service

Autowäsche und Autohaus – passt das zusammen?

- | Sinnvolle Vernetzung im Autohaus
- | Wie kann das regionale Potenzial bestimmt werden?
- | Musterrechnung für ein konkretes Autohaus

Gerd Heinemann, Geschäftsführer, BBE Automotive GmbH

12:25 Uhr Servicevermarktung im Internet

- | Amateure und Profis: Die Bedeutung der digitalen Medien für das eigene Geschäft bewerten, die Player im Markt einordnen
 - | Klare Strategie: Eigene Optionen in der digitalen Welt
 - | Schnelle Erfolge: Wundertüte oder berechenbare Erfolgsfaktoren
 - | Der Preis ist heiß? Geschäftsmodelle, die sich rechnen
- Klaus Jürgensen, Bereichsleiter Vertrieb, TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG*

12:55 Uhr Gemeinsames Mittagessen

Der Nachmittag steht Ihnen zur freien Verfügung. Nutzen Sie die Gelegenheit, die besondere Atmosphäre des Seebades zu genießen. Ob Sport, Spa oder ein schöner Spaziergang am Strand – es erwarten Sie erholsame Stunden.

Gegen 19:00 Uhr machen wir uns gemeinsam auf den Weg zum Abendessen ins Restaurant Fischerman's. Direkt am Wasser gelegen, mit Blick auf die Travemündung erwartet Sie hier ein besonderes Highlight: **Siegfried Ernst, Geschäftsführer und Inhaber, ernst & könig gmbh hält die Dinner Speech: „Wie? 140 Neuwagen an 2 1/2 Tagen auf einer Regionalmesse verkaufen? Der Deutsche Meister präsentiert, wie das gelingt!“**

Nutzen Sie die Gelegenheit und stellen Sie im Anschluss Ihre Fragen an einen der Top-50-Händler Deutschlands.

2. Akademietag, 30. August 2013

9:00 Uhr Das vernetzte Autohaus der Zukunft – alle Macht den Daten

- | Qualitativ hochwertige Daten – das wichtigste Gut der Zukunft
 - | Anreicherung der Daten: Was ist möglich? Was ist nötig?
 - | Aftersales – welche Rolle spielen prozessual getriebene Systeme?
 - | Cross-Selling-Effekte durch qualifizierte Datenbestände
 - | Wie wichtig sind Kooperationen mit Kollegen, Partnern und Dienstleistern?
- Stefan N. Quary, Sprecher der Geschäftsführung, Dürkop Automobile GmbH*

10:00 Uhr Jeder Lead ist ein potenzieller Kunde!

- | Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Lead-Management
 - | Von der Generierung über den Kontakt bis zum Abschluss
- Internet: Was wird über mich geschrieben? Wie werde ich gefunden?**
- | Alert-Dienste: Herausfinden, was über Ihr Unternehmen gesagt wird
 - | Suchmaschinenmarketing: Wie schaffe ich es, gefunden zu werden?
- Peter Lorenzen, Vice President Sales Germany & Austria, AutoScout24 GmbH*

10:40 Uhr Kaffeepause

11:05 Uhr E-Commerce im Gebrauchtwagenmarkt? Das Beispiel ZertiCars

- | E-Commerce im GW-Markt – Forschungsdaten und Entwicklungstendenzen
 - | Analyse der Bedingungen von E-Commerce als Vertriebsweg
 - | Vorstellung des Modells ZertiCars (GW-Direktverkauf übers Internet)
- Prof. Dr. Wilfried Leven, Geschäftsführer, Leven GmbH*



11:35 Uhr Das ist Chefsache: Highlights aus Bilanzbesprechungen

- | Forderungsmanagement: Von der Auftragsannahme bis zur Zahlung
 - | Personalkostenrückstellungen: Unterjährige Beobachtung kann den Gewinn erhöhen
 - | SKR 51 und E-Bilanz: Das ist der aktuelle Stand!
 - | Kostenmanagement: Der Blick von der Kostenstelle zum Gesamtbetrieb
 - | Private Kfz-Nutzung: Was gibt es Neues zu diesem Thema?
- Barbara Lux-Krönig, WP/StB, Partnerin, Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*

12:05 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:20 Uhr Diebstahl im Autohaus – „Das passiert nur den anderen!“

- | Warum es überhaupt dazu kommt und kommen kann – eine psychologische Betrachtung von Tätern und deren Kunden
 - | Damit es klappt, braucht es ein „organisiertes Verbrechen“
 - | Und wenn's passiert ist? Wie aufklären?
 - | Wie Sie vom Täter lernen können und warum Sie ihn nicht sofort „schlachten“ sollten
 - | Wie sieht die richtige Kommunikation aus, wenn es Ihr Haus getroffen hat?
 - | Erkennen, aufdecken – Strategien und Tipps zur Vermeidung
 - | Schadenfreude? Berühmte Fälle, die nie berühmt wurden ...
- Arne Büchner, Service-Trainer und Gesellschafter von abc 2.0*

14:35 Uhr Kaffeepause

15:00 Uhr So greift Sixt im Neuwagengeschäft an

- | Personalisierte Verkaufskonzepte, maßgeschneidert für Händler und Hersteller
 - | Überregionales Angebot
 - | Portfolio inter- und intrabrand
- Constanze Jacob, Leitung Einkauf und Händlermanagement, Autohaus24 GmbH*

15:30 Uhr Automobile Vertriebszenarien, Teil 2

- | Die Digitalisierung der Dialogannahme (eCheck)
 - | Defizite in den Prozessen der Dialogannahme
 - | Werkstattportale im Internet
 - | Originelles Servicemarketing – Beispiele aus der Praxis
 - | Zeitmanagement – die Uhr läuft!
- Prof. Hannes Brachat, Herausgeber Fachmagazin AUTOHAUS*

16:45 Uhr Zusammenfassung und Fazit

Prof. Hannes Brachat

Gastredner



Arne Büchner
Arne Büchner, Service-Trainer
und Gesellschafter von abc 2.0



Gerd Heinemann
Geschäftsführer,
BBE Automotive GmbH



Constanze Jacob
Leitung Einkauf und
Händlermanagement
Autohaus24.de



Klaus Jürgensen
Bereichsleiter Vertrieb, TÜV NORD
Mobilität GmbH & Co. KG



Prof. Dr. Wilfried Leven
Geschäftsführer, Leven GmbH



Peter Lorenzen
Vice President Sales
Germany & Austria,
AutoScout24 GmbH



Barbara Lux-Krönig
WP/StB, Partnerin, Rath,
Anders, Dr. Wanner & Partner
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Stefan N. Quary
Sprecher der Geschäftsführung,
Dürkop Automobile GmbH



**VIP-Redner
Siegfried Ernst**
Geschäftsführer,
ernst & könig gmbh

Anmeldung

Fax: +49 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: www.autohaus.de/sommerakademie
oder per Post an: Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie
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@springer.com

Ja, wir nehmen an der SommerAkademie 2013 teil:

Teilnehmer:

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

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

Die Teilnahmegebühr von brutto 1.165,01 Euro (netto 979,- Euro zzgl. 186,01 Euro MwSt.) ermäßigt sich bereits **ab der zweiten Person desselben Unternehmens auf brutto 1.046,01 (netto 879,- Euro zzgl. 167,01 Euro MwSt.)**. Preise inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen, zzgl. Übernachtung.

Zimmerbuchung:

Bitte nutzen Sie für die Zimmerbuchung das Abrufkontingent „SommerAkademie“ des A-ROSA Travemünde. Sie erhalten von uns mit der Anmeldung ein entsprechendes Buchungsformular. Alternativ steht Ihnen dieses unter www.autohaus.de/sommerakademie zum Download zur Verfügung. **Gerne können Sie auf Anfrage und nach Verfügbarkeit, Verlängerungsnächte bzw. Voranreisen zur gleichen Zimmerrate buchen.**

Kategorie Standard Parkseite (ruhige Lage)

Einzelbelegung 149,- Euro* pro Zimmer und Nacht
Doppelbelegung 229,- Euro* pro Zimmer und Nacht

Kategorie Standard Meerseite

Einzelbelegung 169,- Euro* pro Zimmer und Nacht
Doppelbelegung 249,- Euro* pro Zimmer und Nacht

Ansprechpartner für Zimmerbuchungen im A-ROSA Travemünde:

Alexander Hannekum
E-Mail: a.hannekum@a-rosa.de
Tel.: +49 (0)4502 3070-840 · Fax: +49 (0)4502 3070-700

* Die oben aufgeführten Preise verstehen sich pro Zimmer und Nacht inkl. Frühstücksbuffet, Mineralwasser auf dem Zimmer, Nutzung unseres SPA-ROSA, Bedienungsgeld sowie Mehrwertsteuer.

Termin/Veranstaltungsort:

Mittwoch, 28. August, bis Freitag, 30. August 2013

Die Veranstaltung beginnt am Mittwoch um 19:00 Uhr und endet am Freitag ca. 17:00 Uhr.

A-ROSA Travemünde
Außenallee 10, 23570 Travemünde
Tel.: +49 (0)4502 3070-0 · www.a-rosa.de

Absender/Rechnungsanschrift:

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter 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 oder ein Fax an +49 89 203043-1293 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

AUTOHAUS
akademie ■■■

TUV NORD
Mobilität

Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe
www.bdk-bank.de Die Bank zum Auto.

AUTO
SCOUT 24