



Sie erhalten konkrete  
Handlungsempfehlungen  
und Checklisten  
für die Praxis

## Zukunft heute gestalten Die zehn wichtigsten Regeln für solides Wachstum

### Ihre Top-Themen

- | Die aktuelle Situation – wie sicher ist der Aufschwung?
- | Eigene Standortbestimmung – so bewerten Sie die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens!
- | Horzonterweiterung – wie Sie eine praxistaugliche Wachstumsstrategie umsetzen!
- | Im Einkauf liegt der Gewinn – wie Sie extern wachsen und Autohandelsbetriebe richtig einkaufen!
- | Wachstumsspielräume schaffen – wie Sie Ihre Finanzierung absichern!

### Ihr Referent



**Norbert Irsfeld, Geschäftsführer,  
Prudentes Management GmbH:**

„Dynamische Unternehmer sollten jetzt die Zeit nutzen, um in die nächste Wachstumsphase einzutreten. Dabei gilt es, Fehler und Fallstricke zu vermeiden.“

**So machen Sie Ihr Unternehmen zukunftssicher!**

## Zukunft gestalten!

Ist nach der Krise vor der Krise? Alle Indikatoren weisen steil nach oben. Der deutsche Autohandel schöpft nach vielen mageren Jahren endlich wieder Hoffnung. Stellen Sie jetzt die Zukunftsweichen auf Erfolg!

Norbert Irsfeld zeigt in diesem Seminar anhand von 10 Wachstumsregeln auf, wie Sie die richtigen Langfristentscheidungen treffen, um die Unternehmensrentabilität nachhaltig zu steigern.

Sie erhalten konkrete Tipps und Anregungen, wie Sie Ihr Unternehmen auf einen soliden Wachstumspfad führen. Insbesondere erfahren Sie, wie Sie Fallstricke und Fehler beim Erwerb von Autohandelsbetrieben vermeiden und gleichzeitig die Finanzierung sichern.

## Termine/Orte

Mittwoch, 23. März 2011 in Hamburg  
Donnerstag, 24. März 2011 in Hannover  
Dienstag, 29. März 2011 in Essen  
Donnerstag, 31. März 2011 in Stuttgart

Jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr.  
Ortsangaben sind Großraumangaben.

## Programmauszug

### Standortbestimmung

| Analyseinstrumente zur Ermittlung der langfristigen Zukunftsfähigkeit des eigenen Unternehmens

### Neue Horizonte entdecken

| 10 Wachstumsregeln zur Unternehmenssicherung

### Wachstumstreiber lokalisieren

| Die eigenen Erfolgsfaktoren konkretisieren und ausbauen

### Internes vs. externes Wachstum

| Was spricht für das eine, was für das andere?

### Fehler vermeiden

| Wie Sie beim Unternehmenskauf betriebswirtschaftliche und rechtliche Fallstricke vermeiden

### Erfolg von Anfang an

| Betriebsübernahmen von Anfang an operativ erfolgreich führen

### Das bringt die Zukunft

| Zukunftsratings entwerfen und die Expansionsfähigkeit ermitteln

### Finanzierung sichern

| Mit modernem Finanzmanagement die eigenen Wachstumsstrategien entwickeln und Hausbank und Finanzierungspartner gewinnen

### Finanzierungsreserven schöpfen

| Durch Kapitaleffizienz Liquidität erzeugen, Risiken minimieren und Erträge steigern

## Führung ist das A und O

| Moderne Führungs- und Managementkompetenzen entwickeln, um filialfähiger zu werden

## Kurzvortrag

### Wachstumschancen für Serviceangebote

Herbert Tenbrock, Leiter Marketing, TÜV Nord Mobilität GmbH & Co. KG

## Ihr Referent

**Norbert Irsfeld** ist ein ausgewiesener Experte in der umfangreichen Beratung europäischer Autohandelsunternehmen. Der Turnaroundexperte ist Sparringspartner für eine Vielzahl von Unternehmen, die ihre Restrukturierungsphase verlassen haben und auf einen Wachstumspfad eingeschwenkt sind.

## Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Gesellschafter und kaufmännische Leiter von freien und markengebundenen Autohäusern.

**AUTOHAUS**  
akademie

**Faxanmeldung +49(0)89 203043-1293**

### Ja, wir melden folgende Teilnehmer an (bitte ankreuzen):

- |                                    |                           |
|------------------------------------|---------------------------|
| <input type="checkbox"/> Hamburg   | Mittwoch, 23. März 2011   |
| <input type="checkbox"/> Hannover  | Donnerstag, 24. März 2011 |
| <input type="checkbox"/> Essen     | Dienstag, 29. März 2011   |
| <input type="checkbox"/> Stuttgart | Donnerstag, 31. März 2011 |

Jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.  
Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro zzgl. ges. MwSt. ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf 269,- Euro, inkl. Teilnehmerunterlagen, Kaffeepausen und Mittagessen. **AUTOHAUS-Abonnenten und Partner von TÜV Nord Mobilität erhalten den ermäßigten Preis von 269,- Euro.**

Sie können sich auch im Internet anmelden unter:

[www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)

**Telefon: +49 (0) 89 203043-1262**

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

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

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

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon /Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Kunden- bzw. Partnernummer (bitte angeben)

AUTOHAUS akademie | Aschauer Straße 30 | D-81549 München