



8. AUTOHAUS Strategietag Sichern Sie Ihre Erträge ab: Vertriebsimpulse 2010!

Ihre Top Themen

- | Automobilmarkt 2010
- | Was geschieht nach der Abwrackprämie?
- | Verkaufszahlen, Rabattentwicklung und Kundenbindung
- | Wachstum in gesättigten Märkten – Strategien für den Automobilhandel – Emotionskultur
- | Kooperation: Gemeinsam Erträge sichern
- | Ertragreicher Gebrauchtwagenhandel im Internet
- | Sanierungsgutachten im Autohaus
- | Top-Verkauf: Regionale Verkaufsmessen

Moderation und fachliche Leitung



Prof. Hannes Brachat
Herausgeber
Fachmagazin AUTOHAUS



Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe



AUTOHAUS
— akademie



8. AUTOHAUS

PROGRAMM

Nehmen Sie Ihren Erfolg in die Hand!

Ist die Abwrackprämie die Rettung für den Autohandel? Wie geht es danach weiter, kommt dann der große Einbruch?

Beim 8. AUTOHAUS Strategietag schauen wir mit Ihnen nach vorne, denn genau jetzt haben

wir die Chance, für sichere Erträge auch nach 2009 zu sorgen. Die Kunden, die heute ins Autohaus kommen, sind das Kapital von morgen.

Sie gilt es zu begeistern und langfristig an Ihr Unternehmen zu binden.

Ertragsimpulse

Wachstum in gesättigten Märkten – Strategien für den Automobilhandel

Kurt Kröger, Ernst Dello GmbH & Co. KG

Regionale Verkaufsmessen – Vertriebsform mit Zukunft!

| Optimale Gestaltung des Auftretts

| Motivation der Kunden

Eberhard Groß, HGS Concept GmbH

Neue Ansätze für den Automobilvertrieb

| Nutzung von relevantem Wissen und Findung eines Konsens zwischen allen Beteiligten am Automobilvertrieb

| Schaffung eines intelligenten Netzwerks mit Blick auf die wichtigsten Herausforderungen, Potenziale und Hindernisse

Ernst Frank, Berater für den Automobilvertrieb

Aktuell: Sanierungsgutachten im Autohaus

| Konstellationen der Beauftragung

| Zielsetzung und Inhalte

| Worauf man achten muss

| Was passiert danach

Thomas Kremer, b-k-p Consulting GmbH

Automobilhandel 2010 – Markttrends, Prognosen, Auswirkungen und Erfolgsfaktoren

Detlef Borscheid, BDW Automotive GmbH

INTERVIEW

Die Bedeutung von Kooperationen im Finanzdienstleistungsbereich

Hans-Heiner Lüdemann, Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe AG

Kundengewinnung über das Internet

Prof. Dr. Ralf Mertens, Fachhochschule Stralsund

Fit für die Zukunft: Effiziente Kundenbindungskonzepte

Axel Berger, CarGarantie

PRAXISVORTRAG

Ertragreicher GW-Handel im Internet

| Das Wissen um Klicks und Kunden

| Vom anonymen Interessenten zum potenziellen Käufer

| Website Tracking aktiv nutzen

Erich Laube, Laube Automobile Fachzentrum GmbH

PODIUMSDISKUSSION

Kooperation: Gemeinsam Erträge sichern

| Sven Jürgensen, Vorstand, Automobilgruppe Nord AG

| Wolfram Lambeck, 2. Vorsitzender, Einkaufsgenossenschaft Automobile eG

Moderation: *Prof. Hannes Brachat,*

Herausgeber AUTOHAUS



Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe





Axel Berger
Vorstandsvorsitzender,
CarGarantie



Detlef Borscheid
Geschäftsführer,
BDW Automotive
GmbH



Ernst Frank
Berater für den
Automobilvertrieb



Eberhard Gross
Geschäftsführer, HGS
Concept GmbH



Thomas Kremer
Partner Automotive,
b-k-p Consulting
GmbH



Kurt Kröger
Geschäftsführender
Gesellschafter, Ernst
Dello GmbH & Co.



Erich Laube
Geschäftsführer,
Laube Automobile
Fachzentrum GmbH



**Hans-Heiner
Lüdemann**
Vertriebsdirektor,
Bank Deutsches Kraft-
fahrzeuggewerbe AG



**Prof. Dr.
Ralf Mertens**
Fachhochschule
Stralsund



**Moderation und
fachliche Leitung:**
Prof. Hannes Brachat
Herausgeber
Fachmagazin
AUTOHAUS

Termin & Ort

Der Kongress beginnt um 9.30 Uhr mit einem Come Together Kaffee. Das offizielle Kongressprogramm startet um 10.00 Uhr und endet gegen 18.00 Uhr.

Veranstaltungsort: Hannover, 18. Juni 2009

Zielgruppe

Der 8. AUTOHAUS Strategietag – Zukunft Automobilhandel wendet sich an Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Serviceleiter, Marketingleiter im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie an Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienstleister im Automobilhandel.

Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 399,- Euro zzgl. MwSt., inklusive Mittagsbuffet, Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Unterlagen. Für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer desselben Unternehmens: 369,- Euro.

Sonderkondition für: AUTOHAUS-Abonnenten, Partner der b-k-p Consulting GmbH, der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und der CarGarantie 349,- Euro. Bitte geben Sie bei der Anmeldung im Kommentarfeld Ihre jeweilige Kundennummer an.

Anmeldung

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

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

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle: **Telefon +49 (0) 89/4372-1283**

Ja, wir nehmen am 8. AUTOHAUS Strategietag am 18. Juni 2009 in Hannover teil (bitte ankreuzen):

Teilnehmer

1. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

3. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

4. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 399,- Euro zzgl. MwSt., inklusive Mittagsbuffet, Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Unterlagen. Für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer desselben Unternehmens: 369,- Euro.

Sonderkondition für: AUTOHAUS-Abbonnten, Partner der b-k-p Consulting GmbH, der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und der CarGarantie 349,- Euro . Bitte geben Sie bei der Anmeldung im Kommentarfeld Ihre jeweilige Kundennummer an.

Kundennummer

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*.

AUTOHAUS
akademie


CarGarantie
takes the risk out

-b-k-p-
Wir steigern Produktivität

Bank Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe

