



Überleben in der Autokrise mit Prof. Hannes Brachat

Schwerpunkthemen

- | Verkauf: Unter 3 Mio. Zulassungen sind die Zukunft
- | Service: Werkstattnetz – quo vadis?
- | Entscheidung: GVO 2010
- | Wirtschaft: Hersteller in der Krise
- | Handel: Neue Strategien gegen aktuelle Strukturprobleme
- | Rendite: Kommt es zur größten Insolvenzwelle der Branche?



Frank Motejat,
Geschäftsführer,
Autohaus Mothor GmbH



Walter Missing,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Fahr Herrmann Missing
Beratungsgesellschaft für
Automobilvertrieb mbH

givit.
selbst ist die garantie.



Wer scoutet, der findet.

AUTOHAUS
— akademie



Ihre Perspektiven für 2009

Überleben in der Autokrise!

Unter diesem Motto diskutieren in diesem Jahr AUTOHAUS-Herausgeber Professor Hannes Brachat und die Gastreferenten mit Ihnen die Zukunftsszenarien und strategischen Herausforderungen im Autohandel. Nutzen Sie den unabhängigen Branchentreff zum Jahresbeginn, um sich mit Kollegen und Händlern der unterschiedlichsten Marken auszutauschen. Hier erfahren Sie, was Sie tun können, um im Automobilhandel zu bestehen!

Das war 2008 – ein Jahr der Extreme!

- | Abgründe aus der Kapitalmarktkrise!
- | Ist eine neue Weltordnung mit vollkommen veränderten Rahmenbedingungen die Folge?
- | Steht der größte Wandel in den Grundparadigmen vor uns?
- | Markt-, Kurs- und Gewinneinbruch in der Automobilwirtschaft, bei Hersteller wie Handel!
- | Benzinpreisexlosion auf € 1,46 pro Liter!
- | Volkswagen erzielt – für einen Tag – den weltweit höchsten Börsenwert!
- | Die Inder präsentieren den billigsten Volkswagen: € 1.520,-
- | Die (umweltpolitische) Verunsicherung der Konsumenten ist perfekt!

Diskutieren Sie auf den Perspektiven 2009 die zentralen Fragestellungen für eine erfolgreiche Zukunft im Automobilhandel!

Programm

MARKTPERSPEKTIVEN 2009

So meistern Sie die Konjunkturflaute!

- | Die Folgen des Crashes – Krisenpläne der Automobilhersteller
- | Wirtschaftspolitik: Kommen neue Rahmenbedingungen für den Mittelstand?
- | Die Wirkung der GVO 2010: Die politische Stimme erheben!
- | Kurz- und mittelfristige Neuwagen- und Gebrauchtwagen-Perspektiven
- | Kundenfokussiertes Management: Zum „lachenden Unternehmen“ werden!
- | Kundenfokussiertes Mitarbeitermanagement: Auf das Wollen kommt es an!
- | Einfach managen: Weg mit überzogenen Standards
- | Die individuelle Mobilität sicherstellen: Kundenverunsicherung im Verkauf lösen!
- | Marketing: Der erste Eindruck entscheidet!
- | Die neue Dimension der Finanzierungs- und Versicherungsleistungen
- | Rendite bringen: Auslastungsstrategien im Service für eine erfolgreiche Zukunft
- | Teile- und Zubehörverkauf
- | Umsatzpotenzial Ölverkauf
- | Ohne Internet geht in Zukunft nichts mehr – Best Practice Homepage-Trophy

Prof. Hannes Brachat

HERSTELLER-HANDEL: DIE NEUE HANDELSRELATION

Automobilwirtschaft aktuell

- | Das aktuelle Geschäftsmodell funktioniert nicht mehr: Desolate Rendite!
- | Situation und strategische Ausrichtung der Hersteller
- | Die Lage des Automobilhandels in Deutschland
- | Das Zusammenwirken von Hersteller und Handel
- | Änderungszwänge mit Zukunftsperspektive
- | Wege aus der Sackgasse (freies Handelssystem, Franchise-, Vermittlersystem etc.)

Ertragspotenziale im Automobilhandel

- | Sofortmaßnahmen für die Verbesserung des Betriebsergebnisses
- | Welche Prozesse haben die höchste Effizienz für die Gesamtprofitabilität?
- | Rechnet sich das Autovermietgeschäft im Autohaus
- | Regeln bei Betriebsübergängen aus Verkäufer- und Käufersicht

Walter Missing

PROFI-IMPULSE FÜR DIE MACHER

Ergebnis Banking = Mit Bankprodukten Geld verdienen

- | Kundenbindung durch Bankprodukte

Renditesicherung durch Kundenbindung

- | One Stop Shopping mit der Flatrate
- | Segment II Gewinnung durch die Kundenkarte

Mitarbeitersteuerung in stürmischer See

- | Mitarbeiter zu Helden machen
- | Emotionale Führung mit Kreativen Ideen zu mehr Motivation

Grüner wird's nicht – Öko-Tuning mit Verkaufswirkung

- | Spritsparcheck statt Urlaubsscheck
- | Öko Pakete statt Care Pakete

Das Runde muss auf das Eckige – Reifenmarketing mit Pfiff!

- | Direktmarketing und Internetvertrieb

Wer gut Schmiert der gut fährt

- | Öl – Vermarktung und andere Marketing Ideen

Frank Motejat

Fachdiskussion mit

Manfred Seidel, Executive Director Sales Germany, AutoScout24 GmbH

Lutz Kortlüke, Generalbevollmächtigter, givit ag

Marion Johl, Generalbevollmächtigte, Santander Consumer Bank AG

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, Fahr Herrmann Missing Beratungsgesellschaft für Automobilvertrieb mbH. Spezialisiert auf Strategie- und Managementberatung.

Frank Motejat, ist Gesellschafter von mehreren Autohäusern der Thormann-Gruppe und geschäftsführender Gesellschafter des Autohaus Mothor GmbH in Brandenburg a. d. Havel.

Fachausstellung

AutoScout24 GmbH, Deutsche Automobil Treuhand GmbH, givit ag, MAPFRE ASISTENCIA, olcon Office Concept GmbH, Santander Consumer Bank AG, soft-nrg Development GmbH, TÜV SÜD Auto Plus GmbH

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Verkaufsleiter sowie alle Entscheider im freien und markengebundenen Automobilhandel und Service-Geschäft.

Ort / Veranstaltungsdauer

Die Veranstaltung findet in ausgewählten 4-Sterne-Häusern an zentralen Orten in Deutschland, Österreich und der Schweiz statt. Sie beginnt um 10.00 Uhr und endet gegen 18.00 Uhr.

Ortsangaben sind Großraumangaben.

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 an den Perspektiven 2009 an folgendem Termin teil (bitte ankreuzen):

Teilnehmer:

1. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)	(Funktion)	€ 299,-
2. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)	(Funktion)	€ 299,-
3. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)	(Funktion)	€ 299,-
4. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)	(Funktion)	€ 299,-

Termine/Orte:

- Hamburg
- Hannover
- Düsseldorf
- Stuttgart
- München
- Leipzig
- Potsdam
- Frankfurt
- Zürich
- Salzburg
- Wien

- Dienstag, den 20.01.09
- Mittwoch, den 21.01.09
- Mittwoch, den 28.01.09
- Dienstag, den 03.02.09
- Mittwoch, den 04.02.09
- Dienstag, den 10.02.09
- Mittwoch, den 11.02.09
- Mittwoch, den 18.02.09
- Donnerstag, den 26.02.09
- Mittwoch, den 04.03.09
- Donnerstag, den 05.03.09

Absender/Rechnungsanschrift:

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Die Veranstaltung beginnt um 10.00 Uhr und endet gegen 18.00 Uhr.

Der Teilnehmerpreis beträgt € 299,- inkl. Teilnehmerunterlage,
Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen, zzgl. ges. MwSt.

**Sonderpreis für AUTOHAUS-Abonnten, Partner von AutoScout24,
Santander Consumer Bank und givit ag: € 249,- zzgl. ges. MwSt.
Bitte geben Sie Ihre Kunden- bzw. Partnernummer an.**

Kunden-/Partnernummer

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kosten-
frei. 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*

givit
selbst ist die garantie.

 **Santander**
CONSUMER BANK

**AUTO
SCOUT 24**

Wer scoutet, der findet.