



PERSPEKTIVEN 2017 MIT PROF. HANNES BRACHAT

Herausforderungen 2017

- Mobilitätsdienstleister sein – was bedeutet das?
- Hype in Ehren – wir leben von der Bodenhaftung!
- Verdrängungswettbewerb durch freie Dritte!
- Digitales Geschäftsmodell zwischen Hersteller und Handel
- Online + Offline = Erfolg! Wo steht der Handel? Wo der Hersteller?
- Digitalen Nachholbedarf egalalisieren
- Potenziale ermitteln und ausschöpfen
- Datenströme im Autohaus zusammenführen
- Kontinuierliches Innovieren, Anpassen
- Management im GW-Geschäft optimieren
- Erfolgsfaktoren im Service aktiv leben
- Jeder Kunde ist ein Markt!
Die Individualität des Kunden gestalten
- Mitarbeiter aktiv an der Innovationsreise beteiligen
- Der Fluch des raschen Wandels!

Mit freundlicher Unterstützung von:



AUFBRUCH – UMBRUCH – DURCHBRUCH

Die Konjunkturdaten für 2017 versprechen abermals einen soliden Rahmen. Grundlage aller Marktwirtschaft aber bleibt ein freier, fairer Wettbewerb. Und hier verschieben sich die Gewichte zum freien (digitalen) Neuwagenhandel hin. Ursache für das Erstarken dieser neuen Vertriebschiene ist das leidige Einheitsdenken. Hersteller und Importeure sind gefordert, endlich ein gemeinsames digitales Vertriebsmodell für und vor allem mit dem Handel vorzulegen!

Mit Blick auf das autonome Fahren werden plötzlich alle Hersteller zum aktiven

Mobilitätsanbieter. Wie muss man sich das vorstellen? Jeder sieht nur noch das gemietete fahrerlose Taxi und spricht von „Sharing“. Dabei ist jede Form von Fahrzeugvermietung ein Sharing. Neu ist lediglich das Geschäftsmodell.

Die Digitalisierung wird zu Veränderungen führen. Heute kann sich der Kunde per App blitzschnell eine Fahrzeugfinanzierung oder eine Kfz-Versicherung abrufen. Und wie sieht die Antwort der Branche darauf aus? Flatrate! Nutzung, nicht Besitz! Diese wie auch andere Wandlungen werden gleitend ge-

schehen. Es kommen nicht eine Million reine Elektroautos von heute auf morgen auf die Straße und bringen bei 45 Millionen Pkw-Bestand das Gleichgewicht in der Serviceauslastung durcheinander.

Das Tempo der Veränderung setzt uns allen zu. Also gilt es, den Bereich Fähigkeiten zu stärken. Und das erfordert mehr Geld für die Weiterbildung der Mitarbeiter. Im Zentrum steht immer der Kundennutzen! 16 Unterschriften pro Fahrzeugkauf sind zu viel. Digitalisierung bietet die Chance zur Vereinfachung. Darüber hinaus muss der Fahrzeug-

verkauf individueller werden. Vernetzen wir uns mit unseren Kunden!

Zum 25. Mal darf ich Sie persönlich zur zentralen AUTOHAUS-Impuls-Veranstaltung 2017 einladen. Toll, die „Branche trainiert“! Lassen Sie uns einmal mehr Zukunft machen. Auf die Kreativität und den Realismus der Branche!

Mit zuversichtlichem Gestaltungsgruß

Ihr
Prof. Hannes Brachat
Herausgeber
AUTOHAUS

IHRE REFERENTEN



Prof. Hannes Brachat
Herausgeber,
Fachmagazin
AUTOHAUS



Uwe Brossette
Rechtsanwalt/Partner,
Osborne Clarke



Petra Hardeweg
Inhaberin,
HANDSCHRIFT
potenzial consulting



Jürgen Ohr
Geschäftsführer,
TRIAS Training
& Services GmbH

IHRE THEMEN

Perspektiven 2017

PROF. HANNES BRACHAT, Fachmagazin AUTOHAUS

Treiber und Trends im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt 2017

- Neuerfindung der Mobilität – zwischen Hype und Bodenständigkeit
- Geschäftsmodell Automobilhandel 2017 – eine Dauerbaustelle!
- Der ungehinderte Marktzutritt freier Dritter (Sixt & Co.)
- Welche Faktoren machen den erfolgreichen Autoverkauf aus?
- Potenziale der Vernetzung im Automobilhandel
- Digitaler Vertrieb und Konsequenzen für die automobilen Finanzdienstleistung

Prognose-Szenarien im GW-Geschäft 2017

- Junge GW verdrängen private NW-Zulassungen
- GW-Ankaufsportale: Was bewirken sie?
- Erfolgsregeln für das GW-Management

Prognose Aftersales 2017

- Wettbewerb Markenbetriebe vs. freie Werkstätten
- Service-Vernetzung (MB me, Opel OnStar u. a.)
- eCheck – Dialogannahme: In der Praxis gesehen
- Impulse zur Werkstattauslastung
- Chancen der Onlinewelt für die Offlinewelt im Service
- Service-Marketing (Kundenkarte u. a.)
- Mitarbeiter schaffen Kundenzufriedenheit
- Ölreserven heben – auch morgen noch!
- Impulse zum Räder- und Reifengeschäft

PETRA HARDEWEG, HANDSCHRIFT potenzial consulting

Digitalisierung im Autohaus

- Digitalisierung mit WOW-Effekt – die Akzeptanz steht und fällt mit dem Mehrwert für alle Beteiligten
- Glasklare Bewertungen beeinflussen die Einkaufstour unserer Kunden!
- Wann vermarkten wir endlich per Mausklick? Das gilt für Service und Vertrieb

„Fit for Future“, das bedeutet

- Autohausressourcen neu bewerten
- ausnahmslos alle Mitarbeiter auf die Reise mitnehmen und
- die Digitalstrategie mit einem zeitgemäßen Dialoganspruch verknüpfen

PROF. HANNES BRACHAT im Dialog mit UWE BROSSETTE

Händlerverträge unter Druck

- Was bedeutet die Digitalisierung für die Händlerverträge der Zukunft?
- Was wird sich ändern? Worauf müssen Händler besonders achten?
- Sind Händler die Verlierer der Digital-Single-Market-Strategie der EU-Kommission?
- Und die freien Vermittler die Gewinner? Ein Update zur Haltung des Bundeskartellamts
- Integration neuer Marken: Vertrieb von E-Fahrzeugen über Sondernetze?
- Der Dauerbrenner: Volle Vergütung für Garantiarbeiten?

JÜRGEN OHR, TRIAS Training & Services GmbH

Start ins professionelle Gewerbekundengeschäft

- Gewerbekundenpotenzial erkennen und nutzen
- Strategie und Planung sind das A und O
- Steuerung von Team und Kosten im Autohaus
- Impulse für aktives Vertriebsmanagement

Digitalisierung im Gewerbekundengeschäft

- Digitalen Mehrwert für Gewerbekunden schaffen
- Erweiterung der Dienstleistungen zur Kundenloyalisierung
- Gezieltes Dienstleistungsmanagement im Autohaus
- „White Label“-Dienstleistungen integrieren
- Die neue Rolle des Verkäufers im Autohaus

„Zukunft gemeinsam gestalten!“

Prof. Hannes Brachat

ZIELGRUPPE

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

FACHAUSSTELLUNG*

Unter anderem mit:

- Agentur 5W-50
- Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe
- CitNOW
- Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- soft-nrg Development
- VEACTION

Weitere Aussteller folgen.

* Die teilnehmenden Aussteller variieren je nach Termin.

KURZVORTRÄGE

Analyse, Auswertung, Optimierung: Gewinnmaximierung auf Websites
Olaf Dicker, Geschäftsführer 5W-50

Digital und vernetzt – erfahren Sie mehr über Ihre Kunden und holen Sie das Beste aus ihnen raus
Manfred Seidel, Leiter Marketing & Vertrieb, Veact

Aktuellste Branchenkenntzahlen, Jahresrückblick 2016: Dieselskandal – seine Auswirkungen?
Horst Neubacher, WP/Stb., Partner, Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner

Händler-Websites stärken, Leads generieren: Wie Sie aus Internetnutzern Autohauskunden machen
Experten der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG UNTER: **akademie@springer.com** oder **www.autohaus.de/perspektiven2017**

Springer Fachmedien München GmbH
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 den Perspektiven 2017 an folgendem Termin 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)

Die Teilnahmegebühr von brutto 391,51 Euro (netto 329,- Euro zzgl. 62,51 Euro MwSt.) ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf brutto 355,81 Euro (netto 299,- Euro zzgl. 56,81 Euro MwSt.), inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen.

Abonnenten der Fachzeitschrift AUTOHAUS sowie Partner der Sponsoren erhalten den ermäßigten Preis von 299,- Euro zzgl. MwSt. Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.

Kunden-Nr. (bitte ggf. angeben)

Wenn Sie den Abonnentenpreis nutzen möchten, können Sie ein Abonnement unter www.autohaus.de/abo abschließen.

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn 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.

Termin und Ort

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.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Donnerstag, 26. Januar, München | <input type="checkbox"/> Freitag, 10. Februar, Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> Mittwoch, 1. Februar, Hamburg | <input type="checkbox"/> Dienstag, 14. Februar, Linz |
| <input type="checkbox"/> Donnerstag, 2. Februar, Hannover | <input type="checkbox"/> Donnerstag, 16. Februar, Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> Montag, 6. Februar, Frankfurt | <input type="checkbox"/> Donnerstag, 23. Februar, Zürich |
| <input type="checkbox"/> Dienstag, 7. Februar, Potsdam | |

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

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 203043-32030 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter www.autohaus.de/akademie.

Datum/Unterschrift