



**Nach dem Erfolg des letzten Jahres folgt nun die 2. Auflage des Controlling-Tages**

## 2. AUTOHAUS Controlling-Tag

### Wo ist mein Kunde geblieben, wo ist mein Geld geblieben?

#### Ihre Tophemen

- | Wie Sie durch Controlling effiziente Kundenbindung unterstützen!
- | Wie viele Kundenkontakte realisiert meine Verkaufsmannschaft wirklich – und was wird daraus?
- | Raus aus der Liquiditätsfalle!
- | Runter mit den Kosten – rauf mit den Erträgen!
- | Controlling als (Über-)Lebensversicherung für mein Autohaus!
- | Welche Kennzahlen sind die richtigen und wichtigen?

#### Moderation und fachliche Leitung



**Manfred Schlegel**  
Inhaber autopro GbR,  
Chefredakteur ServiceProfi

**Tipps & Tricks aus der Praxis für ein erfolgreiches Vertriebs- und Finanzcontrolling! So geht Ihnen künftig kein Kunde mehr verloren und kein Cent mehr durch die Lappen!**



**betzemeier**  
automotive software



**AUTOHAUS**  
akademie III



## Ertrag ist Umsatz minus Kosten

Um erfolgreich wirtschaften zu können, bedarf es zweierlei: Kunden, die Geld bringen und sparsames Haushalten, um aus Umsatz auch Erträge generieren zu können. Die Kunden und Ihr Geld sind das Thema beim zweiten AUTOHAUS Controlling-Tag.

Unter dem Motto „Wo ist mein Kunde geblieben?“ werden auf der Veranstaltung Möglichkeiten aufgezeigt, wie sich Kunden möglichst effizient und langfristig an das Autohaus binden lassen und vor allem wie sich dies durch klares Controlling steuern lässt. Dazu gehört der Soll-Ist-Vergleich der Aktivitäten Ihrer Verkaufs- und Servicemannschaft, wie zum Beispiel der Anzahl,

an Akquisegesprächen, der Durchführung von Zufriedenheitsanrufen und die Terminierung von Probefahrten.

„Wo ist mein Geld geblieben?“ ist zentrale Fragestellung des zweiten Teils. In den übersättigten Märkten den Umsatz weiter ankurbeln zu können, klingt mittlerweile utopisch. Ergo: Die Kosten müssen runter! Zu den desaströsen Umsatzrenditen gesellt sich Sorge Nummer zwei: Liquidität. Versiegt die Quelle der Liquidität – sprich es herrscht Ebbe in der Kasse –, droht die Insolvenz. Beim AUTOHAUS Controlling-Tag schauen wir auf die Kostentreiber im Autohaus. Wir zeigen auf, wie sich auf einfache Art und Weise Ertrag, Liquidität und Überleben langfristig sichern lassen.

## Ihre Referenten



**Clemens Betzemeier**  
Geschäftsführer,  
betzemeier automotive  
software GmbH & Co. KG



**Norbert Irsfeld**  
Geschäftsführer,  
Prudentes Management GmbH



**Heinrich Kasparbauer**  
Senior Consultant,  
Prudentes Management GmbH



**Alexander Kolb**  
Organisationsberater,  
DATEV eG



**Paul Weskamp**  
Organisationsberater,  
DATEV eG



**Alfons Wigger**  
Geschäftsführer,  
WIGGER Automobile  
Lüdenscheld GmbH



**betzemeier**  
automotive software



## Programm

*„Auch in schwierigen Zeiten sind Erträge möglich.“ Manfred Schlegel*

### SPAREN OHNE GEIZ

- | Wie viel ist (m)ein Kunde wert?
- | Wo verstecken sich die unnötigen Kostentreiber im Autohaus?
- | Wie lassen sich hohe Außenstände vermeiden?
- | Gibt es Alternativen zur Rabattschleuderei?
- | Durch praxisnahe Impulse runter mit den Kosten und rauf mit dem Ertrag!

**Manfred Schlegel, Inhaber autopro GbR**

*„Controlling beginnt an vorderster Front – dem Verkauf.“ Clemens Betzemeier*

### GELDQUELLE NUMMER 1: DER KUNDE

- | Was hat Kundenbetreuung mit Controlling zu tun?
- | Wie die Stammdatenanlage meinen Verkaufserfolg beeinflusst – oder warum Pflichtfelder allein keine Garantie für Datenqualität sind!
- | So plane ich strukturiert die Aktivitäten und Termine meiner Verkäufer!
- | Wie organisiere ich aktives Controlling für die Aktivitäten und Termine meiner Verkäufer?
- | So komme ich ohne großen Aufwand an tagesaktuelle Zahlen!
- | Warum Controlling so wichtig ist!

**Clemens Betzemeier, Geschäftsführer, betzemeier automotive software und Alfons Wigger Geschäftsführer, WIGGER Automobile Lüdenscheid**

*„Zeitgemäßes Controlling auf Basis tagesaktueller Zahlen ist für Autohäuser überlebenswichtig.“ Paul Weskamp*

### CONTROLLING – ABER RICHTIG

- | Nicht die Menge der Zahlen entscheidet, sondern die Qualität!
- | So komme ich zu maßgeschneiderten, tagesaktuellen Auswertungen!

- | Was sind die Kostentreiber im Unternehmen?
- | Wie verknüpfe ich aus Kostenrechnungssicht meine verschiedenen Marken?

**Paul Weskamp, Organisationsberater, DATEV** bzw. **Alexander Kolb, Organisationsberater, DATEV** (am 08. Juli 2010)

*„Grundsätzlich gilt: Jedes Autohaus kann gerettet werden.“ Norbert Irsfeld*

### TURNAROUND – SO ÜBERWINDEN SIE DIE SCHIEFLAGE IHRES AUTOHAUSES

- | Wie erkenne ich die tatsächliche Lage meines Unternehmens noch besser?
- | Welche Verhaltensweisen legen Gesellschafter, Banken und Hersteller an den Tag?
- | Wie funktionieren die Spielregeln während des Turnaround-Prozesses?
- | So wähle ich das richtige Turnaround-Konzept!
- | Wie treffe ich konkrete Ertrags- und Kostenmaßnahmen?
- | So schaffe ich ein praxistaugliches Führungs- und Controllingsystem!

**Norbert Irsfeld, Geschäftsführer, Prudentes Management** bzw. **Heinrich Kasparbauer, Senior Consultant, Prudentes Management** (am 08. Juli 2010)

### AUS DER PRAXIS, FÜR DIE PRAXIS

#### Dialogrunde

Manfred Schlegel im Gespräch mit Alfons Wigger Geschäftsführer, WIGGER Automobile Lüdenscheid

#### Expertenrunde

Manfred Schlegel diskutiert mit Praktikern aus der Händlerschaft

## Termine & Orte

- 30. Juni 2010 in Frankfurt
- 01. Juli 2010 in Stuttgart
- 08. Juli 2010 in Hamburg

Die Veranstaltung beginnt jeweils um 10:00 Uhr und endet gegen 17:30 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

## Zielgruppe

Der 2. AUTOHAUS Controlling-Tag wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Finanzleiter, Vertriebsleiter, Buchhalter und Controller in freien und marken- gebundenen Autohäusern und Werkstätten.

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt 299,- Euro zzgl. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich der Preis auf 249,- Euro.

**Für Abonnenten von AUTOHAUS und ServiceProfi sowie Kunden von betzemeier automotive software und DATEV gilt ebenfalls der reduzierte Preis von 249,- Euro. Bitte geben Sie bei der Anmeldung Ihre jeweilige Kundennummer an.**

# Anmeldung

Fax: +49 (0)89 203043-1293

Anmeldung im Internet: [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)  
oder per Post an: Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie  
Sigrid Wehnelt, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Sigrid Wehnelt: **Telefon +49 (0)89 203043-1268**

## Ja, wir nehmen am 2. AUTOHAUS Controlling-Tag zu folgendem Termin teil (bitte ankreuzen):

- 30. Juni 2010 in Frankfurt
- 01. Juli 2010 in Stuttgart
- 08. Juli 2010 in Hamburg

## Teilnehmer

1. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

3. Teilnehmer/in (Vor- und Zuname)

## Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 299,- Euro zzgl. MwSt., inklusive Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich der Preis auf 249,- Euro.

**Für Abonnenten von AUTOHAUS und ServiceProfi sowie Kunden von betzemeier automotive software und DATEV gilt ebenfalls der reduzierte Preis von 249,- Euro. Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.**

Kundennummer

## Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

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.