



Michael Thiede (l.) mit den Geschäftsführern Olaf Weile, Toyota (r.), und Heiko Dugall, Skoda

AUTOHAUS CHEMNITZ

Jahresauftaktveranstaltung

Die einen Betriebe kommen zu einer Weihnachtsfeier zusammen, andere Autohäuser wählen eine Jahresauftaktveranstaltung, um die Mitarbeiter auf die Ziele im neuen Jahr einzustimmen. Das Autohaus Chemnitz, über 20 Jahre einer der

ganz aktiven Toyota-Händler in Deutschland, inzwischen gewachsen um die Marken Skoda und Subaru sowie um Serviceverträge für Volkswagen und Lexus, versammelte seine Führungskräfte Anfang Januar im Fahrzeugmuseum zu Chemnitz.

Michael Thiede, geschäftsführender Gesellschafter, legte dort mit einigen Anmerkungen zum Wirtschaftsjahr 2012 und dem neuen Jahr 2013 den Start der Zusammenkunft. Im zweiten Gang folgte ein Rundgang durch das Museum. Aktuell wird dort eine Ausstellung gezeigt, welche Westfahrzeuge es dennoch zu DDR-Zeiten gab. Im dritten Gang wurden in einer „Dienstleistungsrunde“ über die Teilnehmer Beispiele außerhalb der Branche gesammelt, die den besonderen Charakter von Dienstleistung ausmachten. Sie galt es dann mit der eigenen Praxis im Autohaus in Einklang zu bringen. AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat zeigte anschließend im vierten Gang markante „Dienstleistungsstationen“ für das Autogeschäft 2013 auf. Der fünfte Gang wurde mit einem geselligen Abendessen im Lexus-Verkaufsraum mit den Führungskräften aus den verschiedenen Standorten des Autohauses eingelegt. Der gute Geist der Veranstaltung wird hybrid-artige Erfolge in 2013 bringen. Der neue „Auris“ macht dabei den Anfang. hb

AUTOHAUS BELOCH

Übernahme durch Gruma

Seit dem Jahr 2003 beschritten die Gruma Automobile GmbH und das Autohaus Beloch in Torgau gemeinsam den Weg und ergänzten sich seither in allen Bereichen der operativen Zusammenarbeit. Am 15. Dezember übergab Johannes Beloch altersbedingt sein Unternehmen an die Gruma. Der Standort Torgau bleibt genauso wie die Marke mit dem Stern inklusive der Arbeitsplätze der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten. Auch der Name „Autohaus Beloch“ soll vorerst weiter bestehen bleiben. Das Foto zeigt die symbolische Übergabe durch Johannes Beloch an den Gesellschafter der Gruma Automobile GmbH Hans Gruber. ok



(v. l.) Hans Gruber (Gesellschafter Gruma), Johannes Beloch, Frank Weike (Geschäftsführer Gruma) und René Rudolph (Prokurist Gruma)

AUTOZUM SALZBURG



Gerhard Lustig, Chefredakteur und GF von A&W, Peter Bachmaier, Direktor CarGarantie Österreich, Prof. Hannes Brachat, Herausgeber AUTOHAUS, Peter Affolter und Helmuth H. Lederer, Verleger von A&W, sowie Andreas Wetzler, GF der AutoZum

Alle zwei Jahre findet im Januar in Österreichs Fachmesse-Hauptstadt Salzburg die „Internationale Fachmesse für Autowerkstatt- und Tankstellenausstattung, Kfz-Ersatzteile und Zubehör, chemische Erzeugnisse und Umwelttechnik“ statt. Anfang 2013 stellten 332 Unternehmen ihre Produkte aus. Am Tag der Messeeröffnung hielt AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat zum zehnten Mal in Folge seinen traditionellen Branchenvortrag. Diesmal inhaltlich zu den automobilen Markt ereignissen 2013. Veranstalter waren das Fachmagazin A&W sowie die CarGarantie Österreich. hb

KFZ-INNUNG BONN – RHEIN-SIEG-KREIS

„Wir können Auto“

Es hat eine lange Tradition, dass sich die Kfz-Innung Bonn – Rhein-Sieg-Kreis zum Jahresbeginn zu einem Neujahrsempfang in der historienträchtigen Stadthalle zu Bad Godesberg trifft. Obermeister Manfred Jansen und Geschäftsführer Ernst Wittlich konnten ein „volles Haus“ begrüßen. Der Bürgermeister der Stadt Bonn, Helmut Josten, und der stellv. Landrat des Rhein-Sieg-Kreises, Rolf Bausch, standen für die Politik und skizzierten für den Innungsbereich die automobilen Infrastruktur. Sie heißt für die nächsten Jahre: Stau und nochmals Stau! Der Grund: einschlägige Straßenbaumaßnahmen in und rundherum um Bonn. Unter den Gästen gaben sich auch der Landesverbandspräsident von NRW, Robert Nouvertné, und sein Stellvertreter, Bruno Kemper, die Ehre. Obermeister Manfred Jansen stellte in seinem Geschäftsbericht für 2012 die Ausbildungsleistung der Innung vor. 2012 wurden 273 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen. Für die jungen Gesellen wurden gezielte Fortbildungsveranstaltungen entwickelt. Der zweijährige Ausbildungsberuf ist bedauerlicherweise eingestellt worden. Die Kfz-Innung unterstützt aktiv die vom Landesverband initiierte Imagekampagne „kompetent – fair – zuverlässig“. Abschließend zeigte der Obermeister das soziale Engagement der Kfz-Innung für das Kinderwerk in Bonn sowie

für diverse Kindergärten auf. Den Festvortrag hielt AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachats. Thema: „Branchenszenarien 2013“. hb



Obermeister Manfred Jansen (vorne r.) mit seinen VIP-Gästen, darunter der NRW-Landesverbandspräsident Robert Nouvertné und sein Stellvertreter Bruno Kemper.

FORUM AUTOMOTIVE BUSINESS

Vortragsabend der Nürnberger

Die Nürnberger Versicherungsgruppe gestaltete im Rahmen der Hochschulserie „Forum Automotive Business“ im Dezember einen Vortragsabend der besonderen Klasse. Volker Schulemann, Direktor der Bezirksdirektion Stuttgart, begrüßte die Studenten zu einem italienischen Buffet. Die Cafeteria der Hochschule war voll belegt, aber auch in Folge die Aula der Hochschule. Schulemann gab den Studenten einen Einblick in die Nürnberger Versicherungsgruppe. Dahinter stehen 4,7 Mrd. Euro Umsatz p. a., die von 32.000 Mitarbeitern erwirtschaftet werden. Sein besonderer Schwerpunkt galt der Garanta Versicherungs AG und der Tatsache, dass der Nürnberger Vertrieb ins Kfz-Gewerbe hinein im Verbund mit dem ZDK seit 40 Jahren als einziger berufständischer Versicherer agiert. Schulemann erläuterte dann das Modell „Agenturvertrag“. Schließlich betreuen 650 Verkäufer 3.500 Autohaus-Agenturen. Dabei kamen auch die Cross-Selling-Aktivitäten zur Sprache, vor allem der Bereich Lebensversicherungen. Schulemann erklärte auf besondere Nachfrage hin die Substanzkraftquote, ausgedrückt als RfB-Quote (Rückstellungen für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung) die Garantiezinsentwicklung (2,25%), den Zinsüberschuss (1,75%) und den Schlussüberschuss (0,45%). Die Niedrigzinsphase macht sich hier besonders bemerkbar. Der Nürnberger Vertrieb im Autohaus garantiert dem Kfz-Betrieb mehr Werkstattauslastung, mehr Kundenbindung und mehr Ertrag. Schulemann: „Sichern Sie sich die Unfallreparatur!“ Hinsichtlich der Anschlussquote bei der Kfz-Versicherung ergab sich in der Diskussion, dass statistisch das „versicherungsfähige Auto“ die bessere Kennzahl ergäbe, nachdem im Großkundengeschäft oder bei vielen gewerblichen Zulassungen eine Fixierung für einen bestimmten Kfz-Versicherer bestehe. Marcel Böttinger, Direkti-

onsbevollmächtigter, ist einer der Experten in Sachen Risikomanagement. Darunter ist die Gesamtheit aller Maßnahmen zu verstehen, die zur Absicherung und Reduktion des Risikos notwendig sind. Grundsätzlich wird vor Ort im Autohaus im Rahmen einer Beratung eine Risikoanalyse erstellt, um zu erkennen, welche Maßnahmen ergriffen werden können, um nicht erst in den Risikobereich zu gelangen. Brennbares Material gehört nicht in den Ölkeller. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele zeigte er Vorbeugemaßnahmen auf, z. B. gegen Totalentwendung, Einbruch, Diebstahl, Teilediebstahl, Auto-Schlüsselverwahrung. Er verwies auf die Info-Unterlage www.der-sichere-kfz-betrieb.de und erläuterte abschließend den Sinn einer Multi-Risk-Versicherung. hb



Das „Nürnberger-Quartett“ unter Leitung von Direktor Volker Schulemann (2. v. l.) kombinierte seine Vortragsveranstaltung an der Hochschule mit viel Emotion und Markenpower. Graf Alexander Bernadotte (l.), Vertriebsleiter, Marcel Böttinger, Direktionsbevollmächtigter, und Konstantin Geis, Direktionsbeauftragter.

GASTVORTRAG AN DER HOCHSCHULE GEISLINGEN

Professionelles Großabnehmergeschäft

Jens Bergmann, Gastdozent an der Hochschule Geislingen und Geschäftsführer der jcb consulting GmbH, führte in seinem Vortrag die Studenten und Studentinnen in das Vertragswerk eines echten, international tätigen Großabnehmers ein. Das Großabnehmergeschäft ist auf dem deutschen Markt zu gut 85 Prozent in den Händen der deutschen Hersteller. Im Klartext: es herrscht Verdrängungswettbewerb. Wer sich hier Zutritt verschaffen möchte, muss massive Mittel in die Hand nehmen. Großabnehmer wollen einerseits eine große Losmenge, aber dennoch nicht die Abhängigkeit von einem einzelnen Hersteller. Risikostreuung! Und das durch entsprechende Rahmenverträge. Konzerne wie VW haben keine Großkundenzentralstelle im Konzern, sondern jede Konzern-Marke verhandelt vertraglich und konditionell für sich. Das ist auch international so. Wer also internationale Großabnehmerverträge schmiedet, verhandelt mit zahlreichen Partnern. Weshalb derartige Vertragswerke sehr aufwändig und mit 80 Seiten in englischer Sprache gehalten sehr umfangreich sind. Die großen Konzerne sind nach EU-Vorgabe gehalten, Großabnehmergeschäfte international und öffentlich auszuschreiben. Bergmann zeigte dann die einzelne Bausteine des Vertragswerkes, Master Agreement genannt, auf. Hierzu gehörte auch die konditionelle Landschaft sowie die Besonderheiten für das Leasinggeschäft bei Flottenkunden. Je nach Fahrzeug beträgt die Leasinglaufzeit in der Regel drei Jahre. Für die Erstellung wie für die Abwicklung des

Großabnehmergeschäftes ist eine eigene Software sinnvoll. Über ein reines Onlinebestelltool ist man mit dem Leasinggeber vernetzt. Großabnehmer fordern in Folge für jeden Spezialbereich einen Ansprechpartner. Die Laufzeit der aufgezeigten Rahmenverträge beträgt drei Jahre und beinhaltet häufig eine Verlängerungsoption um ein weiteres Jahr. Selbstredend, dass bei derartiger Komplexität sich viele studentische Fragen stellen. Schön, wenn ein erfahrener Profi um die Antworten nicht verlegen ist. hb



Jens Bergmann, Experte im Großabnehmergeschäft

GASTVORTRAG AN DER HOCHSCHULE GEISLINGEN

TÜV Süd im Wandel der Zeit

Patrick Fruth, regelmäßiger Gastdozent an der Hochschule in Geislingen, wählte als Leiter des TÜV Süd Geschäftsfeldes Consulting im ersten Teil seines Vortrages die komplexe TÜV-Welt, von der Dampfkesselprüfung bis hin zum Dienstleister für den Automobilhandel. Der TÜV Süd ist heute 146 Jahre alt, beschäftigt 18.000 Mitarbeiter, unterhält 600 Standorte und verfügt inzwischen über weltweite Strukturen. Dazu gehören Präsenzen in Amerika, Europa, es sei die Türkei besonders hervorgehoben und Asien. 45 Prozent des 1,2-Mrd.-Euro-Umsatzes werden in Deutschland erwirtschaftet. Dahinter stehen drei große Bereiche: Industrie, Mobilität und Zertifizierung. Wir halten fest, die Prüfplakette mit HU wurde 1961 auf dem deutschen Markt eingeführt.

Im zweiten Teil des Vortrages umriss Patrick Fruth das Spektrum von TÜV Süd Auto Plus, und dort vor allem den Bereich Consulting, der inzwischen bundesweit angelegt ist. Inhaltlich steht dabei der Fitness-Check für das Autohaus dahinter, Prozess-

analysen, Maßnahmenumsetzung, Begleitung durch Coaching, Training sowie die Implementierung diverser Software-Tools. Hinzu kommen die Bereiche Datenschutz, Qualitäts- und Umweltmanagement bis hin zur Prüfmittelüberwachung – bundesweit. Darum kümmern sich 500 Mitarbeiter. Mit APZ Autopflege und seinen 92 Mitarbeitern ist das Unternehmen führender Anbieter von externer Fahrzeugaufbereitung. Über die Fleet Company und ihre 39 Mitarbeiter werden 26.000 Fahrzeuge betreut. Oldtimer bis hin zu professionellem Schadenmanagement sind weitere Leistungsbereiche. Dem Bereich TÜV Umweltsiegel sowie dem Gebrauchtwagen-Management widmete Fruth in Folge besondere Aufmerksamkeit. Für 2013 riet er: „Bauen Sie Ihre Gebrauchtwagenbestände ab!“ Den Ausführungen schloss sich eine interessante Fragerunde an. hb



Patrick Fruth, Leiter der TÜV SÜD Consulting