PERSPEKTIVEN-VERANSTALTUNGSREIHE 2017

Aufbruch – Umbruch – Durchbruch

Zum 25. Mal wird die AUTOHAUS-Akademie im Verbund mit AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat und seinen Co-Referenten in eintägigen Veranstaltungen automobile „Perspektiven" aufzeigen, Orientierung geben und Impulse für das Alltagsgeschäft setzen.

Wer das Aufmacherbild betrachtet – es entstammt dem Audi-Trainingscenter am Münchener Flughafen –, erkennt tiefe Symbolik: den Blick in die Zukunft! Die großen Überthemen heißen Digitalisierung sowie Mobilität von morgen. Die Phantasien reichen von leeren Werkstätten dank Elektroauto, systematischer Arbeitsplatzvernichtung dank Digitalisierung, Ersatz vieler Fahrzeuge durch „Robot-Taxis", Herstellerdirektvertrieb u. a. Autobesitz ist vorbei. Es konzentriert sich alles auf die Nutzung. Ohne Frage, das emissionsfreie Auto wird und muss kommen. Auch das autonome Fahren wird Realität. Es vermag aber zur Stunde keiner eine verlässliche Aussage darüber zu machen, ob dieser Transformationsprozess fünf, zehn oder fünfzehn Jahre dauern wird. Die digitalen Innovationen werden sich mehren und beschleunigen die Anpassungszeit. Ob wir wollen oder nicht. Brechen wir also 2017 zur automobilen Zukunftsreise auf.

Perspektiven 2017

Auch 2017 soll gesamtkonjunkturell sowie von den Zulassungszahlen ein positives Jahr werden. Man darf sehr wohl mal eine Antwort darauf geben, weshalb die deutsche Wirtschaft allen Krisen trotzt und von welchen Faktoren die Stärke dafür ausgeht. Es liegt u. a. an der Flexibilität und Innovationsfähigkeit, vor allem im Mittelstand.

Es sind strukturelle Veränderungen, die in der Branche zur besonderen Herausforderung werden. Die Zahl der Markenhändler wird abnehmen. Der freie (internationale) Handel wird im B2B- wie im B2C-Bereich zur weiteren Wettbewerbsschiene. Ohne Standards. Dieser

Foto: Brachat

KURZFASSUNG

Seit 25 Jahren geben die PERSPEKTIVEN-Veranstaltungen am Jahresanfang Orientierung über die Herausforderungen des kommenden Jahres. Gemeinsam mit drei Co-Referenten fächert AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat in eintägigen Veranstaltungen die „to do" für jeden Händler auf.

TERMINE UND ORTE

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 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

- Donnerstag, 26. Januar, München
- Mittwoch, 1. Februar, Hamburg
- Donnerstag, 2. Februar, Hannover
- Montag, 6. Februar, Frankfurt
- Dienstag, 7. Februar, Potsdam
- Freitag, 10. Februar, Düsseldorf
- Dienstag, 14. Februar, Linz
- Donnerstag, 16. Februar, Stuttgart
- Donnerstag, 23. Februar in Zürich

Information und Anmeldung unter: www.autohaus.de/perspektiven2017

DIE HERAUSFORDERUNGEN

- 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 egalisieren
- 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!

schleichend einziehende Vertriebsweg gesellt sich zur Geldvernichtungsachse der taktischen Zulassungen. Oder: Ein Autokäufer kann sich innerhalb von fünf Minuten über sein Smartphone eine Finanzierung oder Kfz-Versicherung abrufen. Oder: Über die neu einzuführenden Adapter im Fahrzeug sind wir direkt mit dem Kunden und seinem Fahrzeug verbunden. Dahinter stehen neue Geschäftsmodelle. Welche? Diese aufgezeigten Beispiele stehen für Umbruch! Unabhängig davon wollen wir in den PERSPEKTIVEN für die einzelnen Leistungsbereiche praxisnahe Impulse setzen. Die vorhandenen 45 Millionen Pkw werden nicht von heute auf morgen ersetzt werden.

Anpassungszwänge

Die Digitalisierung bedarf einer engeren Verbindung der Abläufe zwischen Hersteller und Handel. Es kann nicht jeder Händler beispielsweise die analogen Prozesse im Gebrauchtwagengeschäft digitalisieren, von der iPad-Bewertung bis zur elektronischen Preisauszeichnung. Selbiges gilt für die Serviceprozesse. Ein Neufahrzeugverkauf mit Inzahlungnahmen braucht bis zu 16 Kundenunterschriften – das erfordert Vereinfachung. Digitalisierung schafft die Chance dafür. Wer vernetzt die eigenen Daten mit externen Schnittstellen und verdichtet die Erkenntnisse zu kundenindividualisierten Angeboten? Wir werden dazu in den Veranstaltungen darauf praktische Antworten geben.

Und wie wird das Thema Digitalisierung im Händlervertrag geregelt? Planen die Hersteller für E-Mobile nun Sondernetze? Welche Position nimmt das Bundeskartellamt hinsichtlich der freien Vermittler ein? Rechtsanwalt Uwe Brossette wird darauf eingehen. Unser Referent Volker Jaeckel lebt in den USA und wird aufzeigen, wo die Amerikaner in Sachen Digitalisierung weiter sind.

2016 blicken wir mit 820.000 verkauften Flottenfahrzeugen auf ein Rekordjahr zurück. Wie ist die Digitalisierung im Gewerbekundengeschäft zu gestalten? Jürgen Ohr gibt die Antworten. Einige Aussteller zeigen mit ihrer Präsentation spezifische Novitäten auf.

Sie wissen, ich lege als „Ehrenmitglied im Verein für deutliche Aussprache" stets großen Wert auf Klartext und Transparenz der Inhalte.

Auf einen guten Start ins Jahr 2017. Gehen Sie einen Tag lang mit uns auf Distanz zu Ihrem betrieblichen Gesamtgeschehen, und Sie werden einige Zusammenhänge neu sehen. Neue Gedanken bedeuten neues Leben! So gelingt nach und nach der Durchbruch!

Prof. Hannes Brachat ■

DIE PERSPEKTIVEN-THEMEN

PROF. HANNES BRACHAT, Fachmagazin AUTOHAUS:

- Treiber und Trends im Neu- und Gebrauchtwagenmarkt 2017
- Prognose-Szenarien im GW-Geschäft 2017
- Prognose Aftersales 2017

VOLKER JAECKEL, eCommerce Director, Universal Auto Group:

- Video-Einsatz im Autohandel: Impulse für die Praxis
- Zeige, wie „social" du sein kannst:
- Facebook – ein gewichtiger Differenzierungsfaktor
- Die richtige Positionierung im Autohandel: der Internet-Direktor

PROF. HANNES BRACHAT im Dialog mit UWE BROSSETTE:

- Händlerverträge unter Druck

JÜRGEN OHR, TRIAS Training & Services GmbH:

- Start ins professionelle Gewerbekundengeschäft
- Digitalisierung im Gewerbekundengeschäft