

ZDK-EHRENPRÄSIDENT

Bernhard Enning feiert 70. Geburtstag

Bernhard Enning, Automobilunternehmer aus Recklinghausen und Ehrenpräsident des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes, feierte am 14. September den 70. Geburtstag. Von 1990 bis 1996 stand er an der Spitze des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. In diese Zeit der Wende fällt auch die Wiedervereinigung des Verbandes, deren treibende Kraft er war. In den 90er Jahren war Enning außerdem für zwei Jahre Präsident des Kfz-Weltverbandes IOMTR und von 1982 bis 1990 Präsident des Landesverbandes Nordrhein-Westfalen. Für sein vielfältiges Engagement im ehrenamtlichen Bereich wurde Enning mit dem Bundesverdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeich-

net. Das Kraftfahrzeuggewerbe verlieh ihm zudem die Goldene Ehrennadel des Verbandes – für seine Verdienste in der Verbandsorganisation und für sein umfangreiches ehrenamtliches Engagement in den unterschiedlichsten Gremien, unter anderem in Präsidium und Verwaltungsrat der Deutschen Automobiltreuhand, im DEKRA-Beirat und im VdTÜV-Kuratorium. ok

Bernhard Enning stand sechs Jahre lang an der Spitze des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe.



JUBILÄUM IM AUTOHAUS WIDMANN

Zwei Mal 50 Jahre

Im Jahr 2006 feierte man im Autohaus Widmann 50-jähriges Firmenjubiläum. Seit dem 1. September 2009 blickt die Firma Widmann nun zudem auf 50 Jahre Vertragsverhältnis mit Daimler zurück. Begonnen hat dieses in Schwäbisch Gmünd - Hussenhofen, als am 1. September 1959 der erste Vertrag mit der damaligen Daimler-Benz AG geschlossen wurde. Ein halbes Jahrhundert später betreibt die Firmengruppe unter anderem elf Mercedes-Benz Autohäuser in vier Bundesländern und beschäftigt 780 Mitarbeiter. Firmengründer Bruno Widmann ist auch heute noch, zusammen mit seinem Sohn Bernd Widmann, aktiv in der Firmengruppe tätig. ok



Gratulationen zum 50-jährigen Vertragsverhältnis mit Daimler: (v.l.n.r.) Niels Heuer, Daimler, Bernd Widmann und Bruno Widmann sowie Guido Kopp, Daimler.

LANDESVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN EHRT INNUNGEN

Präsident Ernst Robert Nouvertné ehrte Anfang September im Rahmen der Mitgliederversammlung des Landesverbandes in Aachen die Vertreter von zwölf Innungen in Nordrhein-Westfalen. Die Innungen Bielefeld, Brilon, Dortmund/Lünen, Düsseldorf, Herford, Herne/Castrop-Rauxel/Wanne-Eickel, Köln, Lippe, Lüdenscheid, Mülheim/Oberhausen und Münster feiern in diesem Jahr ihr 75-jähriges Bestehen, die Innung Neuss ihr 80-jähriges. dp



BERLIN

Tagung zum Kfz-Vertriebsrecht

Professor Ensthaler von der Technischen Universität Berlin veranstaltet am 16. Oktober 2009 eine Tagung zum Kfz-Vertriebsrecht. Wegen des bevorstehenden Auslaufens der rechtlichen Rahmenbedingungen für den Kfz-Handel mit Neufahrzeugen in Europa und der damit im Zusammenhang stehenden Planungen der Hersteller werden auf der Tagung die möglichen Folgen und ihre Konsequenzen für den Handel dargestellt. Dr. Schwerin von der Europäischen Kommission wird vortragen. Daneben werden in der Branche bekannte Rechtsanwälte (Creutzig, Genzow, Ensthaler) zum Stand der zahlreichen Konfliktsituationen zwischen Handelsunternehmen und Herstellern berichten. Erörtert werden zudem Stand und Reichweite des Kündigungsschutzes, die den Werkstätten abverlangten Standards, deren Berechtigung zur Durchführung von Vermittlungsgeschäften, Probleme mit den Leasingrückläufern und vieles mehr. Schließlich wird die Zukunft der Handelsunternehmen aus betriebswirtschaftlicher Sicht betrachtet.



Prof. Jürgen Ensthaler

Die Tagung findet am Freitag, den 16. Oktober 2009 in der Zeit von 10.00 bis 17.00 Uhr mit anschließendem internationalen Händlertreffen in Berlin, im Hotel The Regent, Charlottenstr. 49, statt. Anmeldungen können unter www.wfeb.de oder telefonisch unter der Hotline: 0049-651-9989017 vorgenommen werden. hb

BCA

10-jähriges Jubiläum in Neuss

Das 10-jährige Jubiläum des Auktionszentrums Neuss am 8. September diente als Anlass für eine besondere Spendenaktion: Während der an diesem Tag durchgeführten Auktionen versteigerten Ford und BCA mit Hilfe der großzügigen Spendenbereitschaft der 87 anwesenden sowie 143 per Live Online teilnehmenden Händler, einen speziell aufbereiteten, individuell ausgestatteten Ford Mondeo Titanium mit vielen Extras.

Im Anschluss an die Auktion wurde ein Scheck in Höhe von 26.400 Euro an die Kindernothilfe des evangelischen Krankenhauses Düsseldorf überreicht. Der erzielte Verkaufserlös ging vollständig an die Kindernothilfe, deren Team um Prof. Dr. Koseja regelmäßig in Krisen- und Kriegsgebiete fliegt, um dort schwerstverletzte Kinder zu behandeln oder nach Deutschland auszufliegen, um sie im Krankenhaus zu pflegen, bis sie wieder in ihr Land zurückkehren können.

Seit September 1999 wurden am BCA Standort Neuss bisher 950 Auktionen mit über 238.500 Fahrzeugen durchgeführt. Als Einlieferer fungierten dabei Ford, Mercedes-Benz, smart, Opel, Nissan, BMW, Renault, die Santander Consumer Bank, diverse Leasinggesellschaften sowie eine sehr große Anzahl freier Händler aus der Region.

Die Auktionen in Neuss finden bei den Händlern in Nordrhein-Westfalen wie auch überregional großen Zuspruch. Auch dieses Auktionszentrum wurde direkt zum Start des Live Online im Jahre 2007 mit dem Internet-Biet-System ausgestattet. ok



(v.l.n.r.) **Hans-Joerg Klein, Operations Manager Remarketing, Rental, Employee Sales der Ford Werke, Ole Solberg, Käufer des Mondeos, und Peter Dietrich, Geschäftsführer BCA Deutschland, präsentieren den Scheck in Höhe von 26.400 € für die Kindernothilfe.**

SchwackeNet 2009

Länger warten kostet Geld!

SchwackeNet ist das einzige internetbasierte Gebrauchtwagenmanagementsystem mit:

- Die echte Schwacke-Fahrzeugaufwertung
- Reparaturkostenkalkulation
- AU-Prüf- und Einstellwerte
- VIN-Abfrage
- Restwertprognose
- MarketAnalyser: Um Bestände und Besitzumschreibungen auf Basis von KBA-Zahlen in Ihrer Region auszuwerten

Nur SchwackeNet hat keine Wartezeiten

- Online-Verfügbarkeit: Immer aktuell, ohne Installation, ohne Updates
- WebMonitor: Der auf Maus-Click eine SchwackeFahrzeugaufwertung mit tagesaktuellen Angeboten aus Online-Börsen vergleicht
- SchwackeNet to Go: Für eine Fahrzeugaufwertung vor Ort per Handy

Erfahren Sie mehr unter der Telefonnummer 06181 405 - 125 oder unter www.schwackenet.de im Internet.

EXXONMOBIL

Scharfes Profil

Wenn ExxonMobil auf über 30 Jahre Rennsporterfahrung zurückblickt, hat das für Alex Rennpferd, Marketingfachmann für das Autohausgeschäft bei ExxonMobil, nicht nur mit der Faszination Motorsport zu tun: „Rennsport, und insbesondere die Formel 1, sind das ideale Umfeld, um die Belastbarkeit unserer Produkte in Extremsituationen zu testen. Was wir dort lernen, bringen wir ein bei der Entwicklung von den Schmierstoffen, die auch für Motoren normaler Straßenfahrzeuge geeignet sind.“ Als konkretes Beispiel nennt er das Flaggschiff Mobil 1 SuperSyn (0W 40). Die ersten Testrunden absolvierte das Öl seinerzeit in den Formel-1-Motoren, die Serienreife für den Konsumermarkt war 2003 erreicht.

Formel 1 hautnah

Im Rahmen eines Besuchs im Entwicklungszentrum des Formel-1-Rennstalls Vodafone McLaren Mercedes konnten sich jüngst die Teilnehmer selbst ein Bild machen vom hohen Technologie-Niveau, das notwendig ist, um auf der Rennstrecke auf den ersten Plätzen mitfahren zu können. Dem Spezialschmierstoff kommt dabei eine besondere Rolle zu: Als einer der wenigen Komponenten unterliegt er kaum Beschränkungen durch die FIA, gleichzeitig bietet er Potenzial: Während die Motoren der Formel-1-Boliden seit 2006 im Wesentlichen unverändert blieben,

stehen Verbesserungen am Hochleistungsschmierstoff von Mobil 1 für eine Leistungssteigerung von fünf Prozent. Oder um es mit dem amtierenden Formel-1-Weltmeisters Lewis Hamilton zu sagen: „Mobil 1 kann bei einem Rennen den Unterschied ausmachen zwischen Sieg und Niederlage.“

Steilvorlage umsetzen

Diese Hingabe für ein gemeinsames Ziel im Motorsport will Rennpferd auf das Schmierstoffgeschäft übertragen: „Wir bieten mit einem klaren Profil als Hightech-Produkt eine Steilvorlage für die Kundenansprache“. Dreh- und Angelpunkt ist für ihn das aktive Verkaufen in der Serviceannahme: „Das Schmierstoffgeschäft ist die Ertragssäule im Autohaus. Umso wichtiger ist es, den Kunden renditestarke Premiumprodukte nahe zu bringen, indem Qualitätsaspekte so in den Vordergrund gerückt werden, dass die Preisdiskussion zurücktritt. Sprechen Sie mit Ihren Kunden über die Produktvorteile, erklären Sie bei der Dialogannahme den Nutzen von Hightech-Schmierstoffen, weisen Sie auf zu niedrige Füllstände hin.“ Mit Marketingunterstützung will ExxonMobil das Schmierstoffgeschäft vorantreiben: Nach wie vor können Autohäuser einen lebensgroßen Aufsteller von Formel-1-Weltmeister Lewis Hamilton bestellen. Argumentationshilfen, die speziell für Serviceberater ausgearbeitet wurden, bringen ebenfalls das Geschäft voran. Rennpferd: „Dazu kommen Veranstaltungen wie unser Werkstattabend, bei denen es um ungenutzte Potenziale beim Schmierstoffverkauf geht. Wir denken immer wieder über Möglichkeiten nach, wie wir unseren Autohaus-Partnern helfen können, die Pole-Position einzunehmen.“ Mehr Informationen unter www.mobil1.de me



1



2



3

- 1 Vom großen Namen profitieren: Der amtierende F1-Weltmeister Lewis Hamilton wird dank des lebensgroßen Aufstellers von Mobil1 zum Verkaufsberater im Autohaus: Ein Beispiel dafür, wie Schmierstoffvermarktung ganz konkret von der Faszination Motorsport profitieren kann.
- 2 Blick hinter die Kulissen: VIP-Besuch im Entwicklungszentrum des Formel-1-Rennstalls Vodafone McLaren Mercedes im britischen Woking. Mobil 1 arbeitet schon seit rund 15 Jahren mit dem Rennteam zusammen.
- 3 Argumentationshilfe: Mobil 1 pflegt ein klares Profil als Hightech-Motorenöl. Ein Anspruch, der im Verkaufsgespräch eine gute Argumentationshilfe bietet. Weitere Tipps für ungenutzte Potenziale im Schmierstoffgeschäft hat ExxonMobil in speziellen Broschüren für Autohandel und Werkstattgeschäft gebündelt.



Ein Blick auf den Rohbau des Audi Terminals Leipzig Nord

AUDI RETAIL GMBH

Richtfest im Audi Terminal Leipzig Nord

Die Audi Retail GmbH baut ihre Präsenz in Leipzig aus. Die Handelstochter des Ingolstädter Autobauers feierte am 11. September Richtfest für das neue Audi Terminal Leipzig Nord. Peter Pöheim, Geschäftsführer des Audi Zentrums Leipzig: „Wir werden mit diesem zukünftigen Audi Terminal dem Anspruch unserer Marke sowohl im Bereich Verkauf als auch bei Diagnose und Service im After Sales entsprechen können. Das ist eine sehr gute Perspektive für alle Audi-Fahrer in dieser Region.“

Laut Pöheim entstehen mit dem Zehn-Millionen-Investment – inklusive dem 17.500 Quadratmeter großen Grundstück – 60 neue Arbeitsplätze. Im Januar 2010 soll das neue

Areal eröffnet werden. Bis Ende 2012 sollen weltweit 350 Audi Terminals ans Netz gehen. Audi Retail ist derzeit an den Standorten Berlin, Leipzig, Frankfurt, Hamburg, Hannover und Stuttgart vertreten.

Das 10,5 Meter hohe Gebäude zieht sich in geschwungener Form auf 136 Meter Länge entlang der hochfrequentierten Bundesstraße 2. Es ist der Kontrapunkt zum bereits bestehenden Standort an der Richard-Lehmann-Straße im Süden der Bachstadt. Im 721 Quadratmeter großen Verkaufsraum werden künftig zwischen 16 bis 18 Neuwagen präsentiert. Neben dem GW-Pavillon entsteht eine Ausstellungsfläche für 111 Gebrauchtwagen. Für die



Richtfest im Audi-Terminal mit Richtfesthandwerker (l.), Projektleiterin Corinna Deubel, Geschäftsführer Peter Pöheim und Verkaufsleiter Roberto Ulbricht (v.l.)

Kunden werden 118 Parkplätze zur Verfügung gestellt. Separate Arbeitsplätze für Smart-Repair, Autovermessung und HU/AU sowie eine Portalwaschanlage sind

selbstverständlich. Für Karosseriearbeiten entstehen fünf neue Arbeitsplätze. Lackarbeiten werden mit den VW-Betrieben in Kooperationen durchgeführt. hb



Krise? Wir machen Mut Mit KfzPilot® vom Wettbewerb abheben

Mit KfzPilot® bieten wir eine leistungsfähige Softwarelösung für die erfolgreiche Führung Ihres Autohauses oder Ihres Kfz-Servicebetriebes. Unsere Referenzen: 2000 Kunden mit mehr als 10.000 Anwendern.

Profitieren Sie ab sofort von unseren einzigartigen Kundenbindungsinstrumenten zur Steigerung Ihres Ergebnisses:

- OneTouchMarketing (OTM) zur automatisierten Aktionserstellung
- Vollintegrierte Reifeneinlagerung, Zeiterfassung, Werkstatt- und Personalplanung
- Steuerung so genannter „verdeckter Rückrufe“

Gesellschaft für
Anwendungssoftware
& Support mbH

Theodor-Storm-St. 8
D-22941 Bargteheide

Tel.: +49 (0) 45 32 27 02-0
info@attribut.de



Dealer-Management-System
programmierter Erfolg für Ihr Autohaus.

Totgesagte leben länger!



Thomas Kremer

Es ist schon erstaunlich, wer sich neuerdings alles um die Sorgen und Nöte des deutschen Automobilhandels kümmert: Jetzt haben sogar prominente Powerpoint-Strategie-praxisfern-Berater und habilitierte Experten aus einschlägigen Automobil-Instituten bemerkt, dass es im Handel derzeit nicht gerade so rosig läuft und dass vorgezogene Verkäufe heute wohl Kaufzurückhaltung morgen zur Folge haben müssen. Da hätte ein Blick in die Tageszeitung gereicht.

Nun überschlagen sich diese selbsternannten Auguren mit schlechten Nachrichten (gute will ja auch keiner lesen) und Studien, deren Erhebungsprinzipien wohl keiner genau gesehen hat. Die Hälfte aller Händler werde wohl sterben. Was wirklich verwundert: Keiner dieser stets medienpräzisen Vertreter wurde bisher mit Handelsthemen in Verbindung gebracht. Es bleibt schleierhaft, woher diese Expertise kommt. Es drängt sich der Eindruck auf, dass hier jemand billig publicity generieren will. Man kann Unternehmen auch totreden.

Wahr ist natürlich, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen den Druck auf die Händler für die nächsten 12-18 Monate im Vergleich zu den Vorjahren erhöhen werden. Es gibt aber zum einen immer noch Händler, die gutes Geld verdienen, und zum anderen auch gegenläufige Trends wie eine wieder steigende Nachfrage nach gewerblich genutzten Fahrzeugen. Der Investitionsstau hier wird sich zeitnah auflösen. Interessant aber wird die notwendige Neupositionierung der Hersteller sein: Ohne einen funktionierenden Automobilhandel in der Fläche kann man auch keine noch so schönen Autos verkaufen. Denn es sind ja nicht nur Banken systemrelevant ;-)

Thomas Kremer, b-k-p Consulting GmbH,
Spezialist für Automobilhandel
Schreiben Sie: thomas.kremer@b-k-p.com

SZENE

AACHENER AUTOMOBILAUSSTELLUNG 2009

Autospaß für alle

Über 80.000 Besucher lockte die 2. Aachener Automobilausstellung (AAA) am 5. und 6. September auf das Gelände rund um den neuen Aachener Tivoli. Die Automobilbegeisterten konnten sich an über 40 Fahrzeugmarken, präsentiert von 24 regionalen Autohändlern, Oldtimern, Tuningfahrzeugen, Showtrucks und Attraktionen weiterer 14 Automobilverbundener Akteure erfreuen.

Ein vielseitiges Rahmenprogramm mit Live-Bühnen, ferngesteuerten Autos, Elektrennbahn, Quadfahren, Kinderführerschein und vielem mehr für Kinder bis 16 Jahre gestaltete die AAA 2009 zum Event für die ganze Familie.

Eines der Highlights waren die bekannten TV-Autohändler Jörg & Dragan, die auf der „100'5 Das Hitradio“ Bühne ihre neuesten Songs zum Besten gaben und anschließend Tombola-Lose verkauften. Der Erlös des Verkaufs ging zu Gunsten der Hilfsorganisationen „Aachener Engel“ und „tourists for change“. Die



Über 80.000 Autobeegeisterte kamen Anfang September zur 2. Aachener Automobilausstellung

2. AAA bewies, dass auch die Automobilbranche der Wirtschaftskrise trotzen kann.

Das Konzept und die Organisation wurde bei der Aachener Automobilausstellung 2009 mit sechs Kooperationspartnern umgesetzt – das Ergebnis: steigende Besucher- und Ausstellerzahlen auf größerer Fläche. ok

LUEG-AUSBILDUNG 2009

Start mit 29 „Neuen“

Am 1. September fiel bei der Lueg Gruppe der Startschuss für das neue Ausbildungsjahr: Für 12 kaufmännische und 17 gewerbliche Auszubildende begann an diesem Tag das Berufsleben.

Die Lueg Gruppe setzt damit auch in diesem Jahr das traditionell intensive Engagement für die Förderung des beruflichen Nachwuchses weiter fort. So absolvieren aktuell insgesamt 202 junge Menschen in den Unternehmen der Gruppe mit ca. 1.650 Mitarbeitern ihre qualifizierte und vielschichtige Berufsausbildung. Traditionell auch der Einsatz der Lueg Gruppe an Schulen: Um jungen Menschen auch im Vorfeld die Berufswahl zu erleichtern, unterstützt das Handelsunternehmen Schüler/innen weiterführender Schulen mit Aktionen wie Info-Veranstaltungen der Reihe „Dialog mit der Jugend“ des Initiativkreises Ruhr und wirbt für die Beteiligung am bundesweit durchgeführten „Girl's Day“ als Testtag für Mädchen in traditionellen Männerberufen. Zudem gibt es seit dem vergangenen Jahr eine Partnerschaft mit der Märkischen Schule in Bochum Wattenscheid mit gemeinsamen Ver-

anstaltungen und Projekten für die Schüler/innen auf unterschiedlichen Ebenen. Mit dem Beginn des neuen Ausbildungsjahres startet gleichzeitig das Auswahlverfahren für den Ausbildungsjahrgang 2010. Details dazu auf der Homepage des Unternehmens unter www.lueg.de Für weitere Fragen steht die Lueg Personalleiterin, Jessica Moryson, telefonisch unter 0234/318-488 zur Verfügung. ok



12 kaufmännische und 17 gewerbliche Auszubildende starteten bei Lueg am 1. September ins Berufsleben.