

GROSSKUNDENKONGRESS

Rekordverdächtige Entwicklung nutzen

Zehn Experten zeigen aktuelle Potenziale auf und sprechen über Digitalisierung, Restwerte, Neukundenakquise und Werkstattgeschäft.

KURZFASSUNG

Umsatz und Ertrag lassen sich mit professionellen Abläufen steigern. Experten aus der Industrie und dem Handel greifen einzelne Schwachstellen systematisch auf und zeigen, worauf hierbei zu achten ist.

Flotten sind das neue Gold des automobilen Marktes, so scheint es. Während Privatzulassungen rückläufig sind, gewinnt das Gewerbekunden-geschäft zunehmend an Bedeutung. So ging der Flottenmarkt (s. AH 14/15) im Juni praktisch durch die Decke, nachdem die Fuhrparkleiter in dem Monat 75.170 Neuwagen anmeldeten. Das ist ein Plus von 15,9 Prozent gegenüber Juni 2014.

Doch wie lassen sich diese Schätze heben? Gewiss ist es nicht verkehrt, sich noch stärker auf die individuellen Anforderungen der Gewerbetreibenden einzustellen. Welche Bedürfnisse diese haben und wie Prozesse im Autohaus effizient gemanagt werden können, zeigt der AUTOHAUS/Santander Großkunden-kongress. Am 1. Oktober analysieren im

Atrium Hotel Mainz hochkarätige Experten aus Industrie und Handel die aktuelle Situation des Flottengeschäftes.

Analyse von zehn Experten

Zum Auftakt gibt Michael Gergen (Dataforce/Account Manager International) einen Überblick, wie sich der Flottenmarkt in diesem Jahr entwickelt, wo Deutschland im europäischen Vergleich zu verorten ist und welche Ergebnisse die Zweitwagenstatistik liefert.

Welche Vorteile bietet das Full-Service-Leasing Handel und Kunden? Darüber spricht Rainer Thies (Santander Consumer Bank/Bereichsleiter Leasing) und geht zudem auf die Optimierungsmöglichkeiten des Aftersales ein.

Jürgen Ohr (Trias Training & Services/GF) analysiert im Anschluss die großen Baustellen des Handels. Hierbei beleuchtet er beispielsweise die Servicelücke des Handels, welche von externen Dienstleistern als Geschäftsmodell genutzt wird. Wie ein Autohaus die Digitalisierung im engen Korsett der Herstellersysteme überhaupt nutzen kann und für wen welche

Informationen von Bedeutung sind, präsentiert Manuel Drach (Autohaus Gruppe Spindler/Verkaufsleiter Großkunden- und Fuhrparkmanagementberatung) den Teilnehmern.

Der besonderen Problematik der Restwerte bei Leasingrückläufern widmet sich Martin Weiss (DAT/Prozessleiter Fahrzeugbewertung und Marktforschung). Andreas Serra (Promotor/geschäftsführender Gesellschafter) und Richard Sefrin (Senior Consultant Fleet) greifen das Thema Digitalisierung auf dem Kongress ein zweites Mal auf und verweisen in diesem Zusammenhang auf digitale Prozesse und Mobilitätslösungen. Letztere entpuppen sich demnach als Eintrittskarte in ein erfolgreiches Flottengeschäft.

Werner Söcker (B&K/GF) hebt die Besonderheiten des Werkstattgeschäfts hervor, bei dem u. a. die Prozesse entscheidend sind. Wie können Potenziale bei den User Choosern genutzt werden? Darüber spricht Andreas Vehlow (Auto Kamps/Leitung Abteilung Großkunden). Abschließend zieht Thomas Herzog (MAN Truck & Bus Dt./Leitung National Key-Account-Management) Parallelen zum Lkw-Geschäft und erläutert sowohl die Herausforderungen der Großkunden als auch die Ziele von MAN im Großkunden-geschäft.

Daniela Kohlen ■

ANMELDUNG

Der Großkundenkongress wird von AUTOHAUS bereits zum vierten Mal veranstaltet. Er findet am 1. Oktober im Atrium Hotel Mainz statt.



AUTOHAUS akademie,
Manuela Vogl
E-Mail: manuela.vogl@springer.com
Tel.: 0 89 20 30 43-12 82

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.autohaus.de/akademie



- 1 Michael Gergen, Dataforce
- 2 Rainer Thies, Santander Consumer Bank
- 3 Jürgen Ohr, Trias Training & Services
- 4 Manuel Drach, Autohaus Gruppe Spindler
- 5 Martin Weiss, DAT
- 6 Andreas Serra, Promotor
- 7 Richard Sefrin
- 8 Werner Söcker, B&K
- 9 Andreas Vehlow, Auto Kamps Stammhaus
- 10 Thomas Herzog, MAN Truck & Bus Dt.

Fotos: privat