

Inhalt

Analyse4 – 8

Krisenbekämpfung – aus eigener Kraft

Richtungsweisend9

Händlerverbände als Hilfe zur Selbsthilfe

CarGarantie10 – 13

Ein „Unmöglich“ gibt es nicht

Vorrang für Vertrauensbildung

Garanta14 – 17

Zusätzliche Deckungsbeiträge

Für mehr Ertrag im Kfz-Betrieb

Autobank18 – 21

Mit Finanzprodukten zu Erträgen

Von Profis, für Profis

Subaru22 – 25

Auf zu neuen Kunden

Auf richtigen Hersteller kommt es an!

Reifen26 – 29

Semperit rechnet sich

Ehe oder Gspusi

EcoCraft30 – 31

Zeit ist reif für den EcoCarrier

Willkommen im Ökozeitalter

AutoScout24 I34 – 37

Erfolgreich verkaufen im Internet

Zusatzdimensionen des Onlinegeschäfts

Sixt38 – 41

Mut zu neuen Wegen

So fern, und doch so nah

AutoScout24 II42 – 45

Den europäischen Markt im Blick

Onlinebörse mit persönlicher Betreuung

Castrol46 – 49

Mit Emotionen Begeisterung entfachen

P2P statt B2B

Best Practice50

Ertragsstarke VW-Betriebe

Impressum:

Herausgeber: A&W Verlag GmbH

Projektleitung: Dr. Lutz Holzinger

Grafik: A. Jonas KG

3403 Klosterneuburg, Inkustraße 16

Eine Beilage von AUTO & Wirtschaft, Jänner 2010

Zurücklehnen zweckmäßig

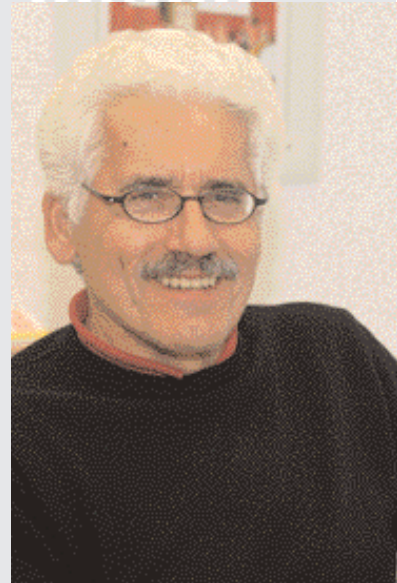
Es gehört zu den besonderen Kennzeichen der heutigen Zeit, dass die meisten Menschen immer rascher in die Zukunft hasten. Eine Begleiterscheinung dieser Entwicklung ist die Orientierung auf Quantität statt Qualität. Das trifft auch auf die Automobilbranche und heuer wiederum speziell auf den Neuwagenverkauf zu.

Insider sprechen davon, dass die Durchschnittsmarge in diesem Bereich mittlerweile bei minus 2 Prozent gelandet ist. Wenn dagegegehalten wird, dass die Erträge halt nur noch im Werkstattgeschäft anfallen, erscheint das als Augenauswischerei. Vor dem allenthalben in Vormarsch befindlichen Kostendruck sind auch die gewerblichen Arbeiten nicht gefeit.

Das Alarmzeichen in der Margenentwicklung sollte für die Betroffenen Anlass sein, sich einmal in aller Ruhe zurückzulehnen und zu überdenken, wie sie die Ergebnisse ihres massiven Engagements und Arbeitseinsatzes optimieren können. Als erfolgreicher Hebel für die Verbesserung der Erträge hat sich die Intensivierung der Arbeitsteilung erwiesen.

Auf dem Gebiet existiert eine Vielzahl von potenten Partnern, die zur Zusammenarbeit bereit sind und als Spezialisten zur Geschäftsoptimierung beitragen können.

AUTO & Wirtschaft hat sich am Rande der Auto-Zum am Beginn des vergangenen Jahres entschlossen, diesen Erste-Hilfe-Ratgeber aufzulegen. Damals zogen äußerst schwarze Wolken am Konjunkturhorizont auf. Der Autobranche wurde eine extrem



Dr. Lutz Holzinger ist für die Sonderprojekte von AUTO & Wirtschaft verantwortlich

Gottlob ist es weniger schlimm gekommen, als vor einem Jahr erwartet wurde. Dennoch sind die Strukturschwächen im Kfz-Business nicht zu übersehen.

kritische Entwicklung vorausgesagt. Gottlob ist es weniger schlimm gekommen, als vor einem Jahr erwartet wurde. Dennoch sind die Strukturschwächen von Handel und Gewerbe im Kfz-Business nicht zu übersehen. Daher sind alle einschlägigen Unternehmen – unabhängig von ihrer Größe gut beraten, ihre Zukunftsperspektiven kritisch zu durchleuchten und entsprechende Taten zu setzen. Hier finden sie eine unvollständige Auswahl von Ratschlägen für Verbesserungen und Kooperationsmöglichkeiten zur Ertragssteigerung, die in jedem Einzelfall auf Zweckmäßigkeit und Tauglichkeit zu durchleuchten und prüfen sind.