

WEIHNACHTSANSPRACHE 2017

Automobile Hoffnung

Der Alltag in diesem Jahr ist nahezu gemeistert. Nachstehend automobiler Gedanken für eine Jahresschlussfeier. Zuversicht ist angesagt. Trotz fortschreitender Unsicherheit!

KURZFASSUNG

Lesen Sie hier eine mögliche Ansprache zum Jahresabschluss. Sie berührt die Themen, die uns alle beschäftigen: die Konjunktur, emissionsfreie bzw. elektrische Mobilität, Digitalisierung bzw. Echtzeitverarbeitung von Informationen und die Chancen des stationären Handels, herauszustechen und zu glänzen.

Wir sind heute zu unserer traditionellen Jahresschlussfeier zusammengeskommen, um die Rückblende einzulegen. Wir werden ebenso die Frontscheinwerfer einschalten, um nach vorne zu schauen. Die Frage dabei wird nicht sein, welche Zukunft wir haben oder erdulden, sondern welche Zukunft wir haben wollen und wie wir gemeinsam darauf hinarbeiten.

Die Weltautokonjunktur mit über 80 Millionen produzierter Pkw-Einheiten ist auf Kurs. Auch der europäische Markt zeigt für 2017 freundliche Züge. Und in Deutschland können wir auf eine gute Konsumentenstimmung blicken. Der Neuwagenmarkt legt leicht zu. Im Gebrauchtwagenmarkt fehlen 1,3 Prozent Zulassungen gegenüber dem Vorjahr. Aber 7 Mio. Besitzumschreibungen sind dennoch ein Wort. Die NW-Dieselszulassungen sind von 40 % auf 34 % zurückgegangen. Die vergangenen zwei Jahre haben dem Image der deutschen Automobilindustrie vor allem über das VW-Dieseldesaster weltweit geschadet. Und die Dieselmalaise ist – wie auch ein denkbare Diesel-Fahrverbot, ebenso die verbindliche Nachrüstlösung – noch nicht vom Tisch. Statt Blauer Plakette oder gar Fahrverboten würde man sich für die Städte lieber eine App für intelligente Parksteuerung wünschen. Das würde ökologisch mehr bewirken. Das Problem der Verkehrsmenge wäre damit in den Städten aber noch nicht gelöst. Ob die ganzen



Umweltlinien nicht doch zu ehrgeizig, zu unrealistisch sind? In einer wichtigen Sache gibt es ein Ziel, das alle teilen: emissionsfreie Mobilität! Auf diesem

» Preisfrage: Was wird aus der Direktannahme, wenn morgen die Autos autonom ohne Fahrer ins Autohaus kommen? «

Wege wurden die gesamten Emissionswerte in den vergangenen zwanzig Jahren bereits deutlich verbessert. Weiter so!

Novitäten

Endlich wieder IAA! In Frankfurt wurden im September sage und schreibe 228 Weltpremierer vorgestellt. Es geht weiter mit dem Automobil! Wir sind bei unserer Marke mit den Neuheiten ... dabei und haben außerdem bereits dieses Jahr die Modelle ... neu eingeführt. Sie erinnern sich an unsere Events, die wir dazu veranstaltet haben. Ich begleite das mit einem herzlichen Dank an alle, die da aktiv und

wirkungsvoll Hand angelegt haben. So werden wir 2017 mit insgesamt ... verkauften Neuwagen und mit ... verkauften Gebrauchtwagen unser angestrebtes Verkaufsziel erreichen. Man muss für seine Ziele brennen. Darum hängt unsere Verkaufslatte für 2018 bei ... NW und ... GW. Im Service wollen wir insgesamt ... Durchgänge schaffen. Gewiss ehrgeizig, aber gestaltbar.

Das Elektroauto kommt!

Zurück zur IAA. Dort fiel ganz markant die Offensive der deutschen Hersteller für das E-Auto auf. Volkswagen hat beispielsweise eine Produktoffensive mit 50 E-Modellen und 4 Giga Factory für Zellfertigung angekündigt. Ein 20-Milliarden-Investment. Daimler wird bis 2022 das gesamte Produktportfolio elektrifizieren. Smart wird es ab 2020 nur noch elektrisch geben. Volvo – seit 2010 in chinesischer Hand – wird ab 2019 nur noch E-Modelle bzw. Hybridmodelle anbieten, obwohl bislang 85 Prozent in Dieselform ausgeliefert wurden. Noch mehr: Die Zukunft der Mobilität wird in China entschieden. In China werden pro Jahr 18 Millionen Autos

verkauft. China ist bereits heute der größte Automobilmarkt der Welt. 2016 wurden in China bereits 300.000 reine E-Autos vermarktet. 2017 wurden dort 800.000 E-Ladesäulen gebaut. 2020 sollen es insgesamt 5 Millionen sein! China führt außerdem ab 2019 eine Zulassungsquotierung für E-Fahrzeuge ein. Wir haben in Deutschland in 2016 insgesamt 25.150 E-Fahrzeuge verkauft und blicken 2017 auf 8.000 öffentliche Ladesäulen. Das sollen 2020 dann 30.000 Ladesäulen sein.

Das Tor zum Elektroauto wird 2018 auch ganz massiv durch Tesla geöffnet. Es sollen dort 500.000 Einheiten vom neuen Modell 3 vom Band rollen. 400.000 Vorbestellungen liegen bereits vor. Man darf das vom Ankündigungsweltmeister Elon Musk mit ein paar Fragezeichen umschreiben. Heute haben wir auf dem deutschen Markt 20 E-Modelle. 2020 werden es über 100 sein. Es sollen 2025 gut 25% der Neuwagenzulassungen E-Autos sein. Rund eine Million Fahrzeuge. 2030 p. a. sechs Millionen! Dennoch ist Technologieoffenheit gefordert. Auch für den Diesel. Nicht nur für die 2,8 Millionen Lkw. Oder bitte, Erdgas, Wasserstoff oder gar klimaneutrale Kraftstoffe sind denkbar. Keiner weiß genau, was in zehn Jahren technisch alles möglich sein wird. Die Politiker mögen Rahmenbedingungen setzen, das Eigentliche aber bitte den Profis zubilligen. Sie mögen besser für realistische Verbrauchsangaben sorgen. Das soll ja mit den neuen Prüfzyklen WLTP und RDE seit September 2017 gelingen.

Digitalisierung

Nicht nur das Auto wird digital, vernetzt, autonom und emissionsfrei. Auch wir im Autohaus sind mehr und mehr Zeuge digitaler Wandlungen. Digital meint immer, es wird etwas in Echtzeit verarbeitet. Beispiel: Jetzt gibt es in der Branche die ersten überfabrikatlichen Adapter, Dongle genannt. Dieser wird auf die OBD-Diagnosebuchse gesteckt. Jetzt ist das Fahrzeug mit dem Fahrer per Smartphone, mit dem Hersteller und mit uns verbunden. Es kann bei Pannen oder Unfall direkt geortet werden. Über den Adapter können Softwarepakete für das Auto direkt aktualisiert, mögliche Schäden z. B. an Bremsen vorab festgestellt, Ölstand gemessen, HU-Termin vereinbart werden etc.

Das bedeutet, wir erhalten zukünftig unmittelbar mehr Daten. Diese müssen bearbeitet werden. Wir erhalten die pa-

pierlose Werkstatt, von der iPad-Annahme bis zur elektronischen Rechnung. Preisfrage: Was wird aus der Direktannahme, wenn morgen die Autos autonom ohne Fahrer ins Autohaus kommen? Das ist dann totale Digitalisierung, weil alles mit allem in Echtzeit vernetzt ist. Was erst, wenn die ersten Fahrzeuge fliegen können und zum Service auf unserem Werkstattdach landen?

Sie sehen an all diesen Beispielen: Wir haben mit dem Produkt Automobil eine gute Zukunft. Bei aller Zukunftseuphorie muss man die Realität der nächsten Jahre sehen: Wir haben gegenwärtig 45 Millionen Pkws in herkömmlicher Form auf deutschen Straßen fahren. Wir werden also noch lange Parallelwelten zu gestalten haben, analoge und digitale.

Vertriebsaspekte

Der virtuelle bzw. digitale Vertrieb entwickelt seine stetige Wachstumsdynamik. Wir sind mit unserem Internetauftritt, im Leadmanagement, in der Kundenbetreuung, auf Social Media, Smartphone u. a. angemessen dabei. Der besondere Wett-

» Die Zukunft ist nicht geformt, sie wird geformt. Jeder von uns sollte dazu seinen Beitrag leisten. Setzen wir für 2018 auf den Geist des Wir-Gefühls. «

bewerbsdruck baut sich da über mehr und mehr freie digitale Vertriebswelten auf. Sixt sieht sich als automobiler Amazon und übernimmt u. a. den Neuwagenvertrieb der Marke Borgward. Den Service dafür macht ATU. Opel startete im März einen verkäuferischen Erstversuch mit Amazon. Es blieb beim Versuch. Ein großer Renaluthändler aus Berlin startete mit Amazon eine weitere Vertriebsattacke. Im Klartext, da ist einiges im Werden.

Wir brauchen im stationären Autohaus dringlich eine Vereinfachung der Verkaufsprozesse. Es kann und darf nicht sein, dass man für ein komplettes Neuwagengeschäft mit Inzahlungnahme, Finanzierung und Versicherung bis zu 30 persönliche Kundenunterschriften braucht. Viele Kunden möchten am liebsten für ihr Fahrzeug pro Monat eine Pauschale bezahlen und das mit einer flexiblen, offe-

nen Laufzeit und unkomplizierter Abwicklung. Wo bleibt die Lösung der Autobanken?

Für uns alle gilt im Verkauf, ob Neuo- oder Gebrauchtwagen: Wir sollten alle Leistungen, die der Kunde auf virtuellem Weg nicht erhält, besonders gut machen. Oftmals haben wir dazu nur eine einzige Kontaktchance. Und diese muss sitzen. Jede Begegnung sollte für den Kunden zu einem Erlebnis werden, in der Beratung, bei der Probefahrt, im Service, bei der Nachbetreuung. Das ist nicht einfach. Wir erhalten aber dazu jeden Tag eine neue Chance. Und Sie spüren dabei, wir sind in unserem Betrieb alle voneinander abhängig. Der Service vom Verkauf und umgekehrt, das Lager vom Service. Ich danke Ihnen allen, die Tag für Tag an diesem Räderwerk mitwirken, dass das alles nahtlos ineinanderläuft.

Lassen Sie mich noch einige Ereignisse aus unserem Haus aus diesem Jahr darlegen [Neuzugänge, Ruhestand, (Firmen-) Jubiläen, Geburtstage, Zahlen, Todesfälle, besondere Kunden, Hersteller-Händler-Beziehung, Besonderheiten aus den einzelnen Abteilungen u. a.].

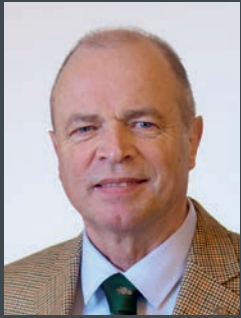
Große Politik

Wir werden nun sehen, welche Weichenstellungen in Berlin getroffen werden und wie es danach weitergeht. Ohne Frage, die Automobilwirtschaft in Deutschland ist für die gesamte Gesellschaft systemrelevant. Außenpolitisch wäre ein gemeinsamer Standpunkt zwischen Deutschland bzw. Europa und China den USA gegenüber wünschenswert.

Ich bringe das mit Hoffnung zum Ausdruck, und mit Hoffnung verbinden wir alle auch das anstehende Weihnachtsfest. Mit freudiger Zuversicht, mit Hoffnung auf Frieden und ein Ende der Hungersnot für 800 Millionen Menschen auf Erden. Die Zukunft ist nicht geformt, sie wird geformt. Jeder von uns kann und sollte dazu seinen Beitrag leisten. Setzen wir für 2018 auf den Geist des Wir-Gefühls. Wenn da manche immer schwarzmalen – ob Kunden, Lieferanten oder in den eigenen Reihen –, dann sollten wir denen Buntstifte schenken. Eine gute Stimmung motiviert alle. Nicht nur an Weihnachten.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien ganz besondere gemeinsame Stunden und uns allen Glück auf für das nächste Jahr. Es soll kommen! Herzlichen Dank an Sie alle!

Prof. Hannes Bracht ■



„Autohaus 2018: Einfach? Machen!“

Prof. Hannes Brachat,

Herausgeber Fachmagazin AUTOHAUS

TERMINE

Donnerstag, 25. Januar, München

Donnerstag, 1. Februar, Mainz

Freitag, 2. Februar, Düsseldorf

Dienstag, 6. Februar, Hamburg

Mittwoch, 7. Februar, Hannover

Donnerstag, 15. Februar, Potsdam

Mittwoch, 21. Februar, Zürich

Donnerstag, 22. Februar, Reutlingen

Mittwoch, 28. Februar, Wien

Information und Anmeldung unter:

www.autohaus.de/perspektiven2018



IHRE THEMEN

- Treiber und Trends im Neuwagenmarkt 2018
- Prognose-Szenarien im GW-Geschäft 2018
- Prognose Aftersales 2018
- Internetportale für den Automobilhandel
- Communities und digitale Ökosysteme – auch für den Automobilhandel die Portale der Zukunft?
- Ertragsbringer im Autohaus in fragilen Zeiten
- Kennzahlenbasierte Erfolgssteuerung im Autohaus
- Aktuelle Hersteller-Händler-Beziehung
- Analyse, Auswertung, Optimierung: Gewinnmaximierung auf Websites
- Sind Sie analog überhaupt fit für den digitalen Service?
- Provisionssysteme für Service und Werkstatt – die auch funktionieren
- Aktuellste Branchenkenzzahlen: Jahresrückblick 2017

Mit freundlicher Unterstützung von:



PERSPEKTIVEN 2018

MIT PROF. HANNES BRACHAT

26 Jahre Top-Impulse

Auch 2018 werden die Herausforderungen im Automobilhandel von Prof. Hannes Brachat und seinen Gastreferenten Dr. Jörg von Steinaecker, Walter Missing, Frank Motejat und Arne Büchner näher beleuchtet und diskutiert.

Die Perspektiven 2018 stehen unter dem Motto: „Autohaus 2018: Einfach? Machen!“

Neben einem praxisnahen Überblick über die zentralen Themen, die die Branche 2018 bewegen, stehen Marktprognosen für die Bereiche Neuwagen, Gebrauchtwagen und Aftersales sowie Wettbewerbsvorteile durch die Digitalisierung im Fokus. Erfahren Sie direkt aus der Praxis, wie Provisionssysteme für Service und Werkstatt funktionieren und wie Sie Ihre Internetpräsenz stärken.

Nutzen Sie den Branchentreff zum Informations- und Erfahrungsaustausch und steuern Sie Ihr Unternehmen erfolgreich durch 2018!