



Der Monatskommentar zur Automobilbranche von Prof. Hannes Brachat.

## Liebe Leserinnen, liebe Leser!

\*\*\*\*\*

### ❖ 1. Thema: Automobile Juni-Ereignisse

Der Juni 2024 war ein markanter automobiler Monat. Da gab es Überschriften zu lesen wie „Chinas Hersteller machen Deutschland zum Entwicklungsland“. Oder: „Für China ist die Auto-Nation Deutschland nur noch ein Museum“. Fakt ist, China steht seit 2023 mit 4,14 Mio. Auslieferungen p.a. im **Export** gefolgt von Japan mit 3,98 und Deutschland mit 3,11 Mio Auto-Einheiten auf Platz 1. Auch in den Innovationsfeldern E-Mobilität, Batterieproduktion wie Softwareentwicklung liegt China inzwischen vorne. BYD hat beispielsweise Volkswagen in China im Zulassungsranking von Platz 1 verdrängt und verweist auf schnellere und flexiblere Entwicklungszeiten. Mercedes, BMW und Audi spielen im grössten Automarkt der Welt China momentan unter den Top 10 ebenso keine Rolle.

#### **Auto-Politik**

Wie wohl mögliche **EU-Strafzahlungen** 2025 aufgrund verfehlter CO2-Reduktionsziele für die einzelnen Automobilhersteller ausfallen werden? Die Wahlergebnisse der Europawahl vom 6. Juni 2024 sollen dazu eine Aufweichung bringen, so die VW-Forderung. Bitte, diese EU-Klimaziele sind 2018 vereinbart worden. Die erforderliche Zeit für Anpassung war gegeben.

Diese EU-Emissionsrichtlinien 2018 ff. lassen sich aber nicht nur über E-Autos erfüllen. **Kleinere Autos!** Beispiel: Die fünf grössten europäischen Hersteller (VW, Stellantis, BMW, Mercedes und Renault) haben die Preise ihrer Kleinwagen von 2019 bis 2013 um **41%** (!) erhöht, sprich abermals Sahne abgeschöpft! Schuld an der gegenwärtigen E-Autodelle ist u.a. der Mangel an bezahlbaren Elektrofahrzeugen. Die 25.000 € Volkswagen lassen noch bis 2025 oder gar 2026 auf sich warten.

präsentiert von



\* Coda

Die Coda fasst in einer musikalischen Komposition am Schluss deren kernige Charakterzüge zusammen.

# HB-Coda

## VW-Händler gegen unechte Agentur für Verbrennermodelle

VW investiert aktuell fünf Milliarden in ein 50/50-Joint-Venture mit dem **US-Autohersteller Rivian**, um mit deren Softwarearchitektur zu Tesla aufzuschliessen. Eine Milliarde an Sparpotential will man bei VW über den Fachbereich Global **IT/0** heben. Insgesamt ruft VW ein Einsparpotential von 10 Mrd. € auf. Dabei sollen markante Milliarden im Vertrieb eingefahren werden. VW hat in diesem Monat angekündigt, den unechten Agenturvertrieb von den E-Fahrzeugen auf die Verbrennermodelle auszuweiten. VAPV-Vorsitzender **Dirk Weddigen von Knapp** erteilt diesem Vorhaben im Auftrag der Händlerschaft eine klare Absage!

Volkswagen plant die Schliessung der weltweit grössten **Zukunftswerkstatt in Potsdam**, die dort seit 2005 wirkt. In **Brüssel** wirkt nach 70 Jahren das Aus der **Audi-Produktion** und deren Verlagerung nach Mexiko als weiteres Signal. VW betreibt weltweit 120 Produktionsstandorte, davon 50 in Europa. Werden weitere Schliessungen folgen? Offiziell lautet die VW-Parole „Value over Volume“, meint „Marge vor Absatz“. Noch strotzt der Konzern vor massiven Überkapazitäten. Schaut man rüber zu den Zulieferern, dann werden Bosch, ZF, Conti u.a. nicht bei Kurzarbeit oder Gehaltsverzicht stehen bleiben. Und der Einstieg von Porsche bei Varta wird an der Grundproblematik von Varta im schwäbischen Ellwangen wenig ändern.

## Produktionsverlagerungen

Diese Strukturkrise hat nicht nur mit dem Antriebswechsel, sondern auch mit den Arbeitskosten zu tun. Der **VDA** beziffert die Arbeitskosten in Deutschland **mit 62 € pro Stunde**. In Ungarn, wo künftig auch BYD oder BMW produzieren werden liegt man bei 20 €. Die hohen Kosten in Deutschland sowie die China-Speed sorgen nach und nach für weitere automobiler Abwanderungsbewegungen aus Deutschland. Das gleicht einem schleichenden Prozess.

## Qualitätsmängel

Wer Einblick hinter die Kulissen hat erkennt, dass die anhaltende Preistreiberei inzwischen auch das Verhältnis der OEM's zu den Zulieferern so eintrübt, dass Qualitätsprobleme zu befürchten sind. Wenn beispielsweise MB seine Neuwagenpreise von 2019 bis 2023 im Durchschnitt von 52.000 € auf 72.000 € erhöht, dann sollten die Fahrzeuge zumindest um dieses Level besser und innovativer ausfallen.

präsentiert von

# HB-Coda

Der Wagemut von Mercedes Chef Ola Källenius auf „**Electric only**“ zu setzen, produziert nun hohe Mehrkosten. BMW-Chef Oliver Zipse hat von Anfang an realistischer gesehen, dass der Verbrenner noch sehr lange nötig sein wird. Die BMW-Händler platzierten BMW beim aktuellen Markenmonitor, der diesen Monat vorgestellt wurde mit der „Schulnote“ 2,91 auf den 9. Platz. Die MB-Partner bewerten ihr Premiumhaus mit Platz 14, VW wird seitens der Händlerschaft aktuell mit Platz 20 (!) zertifiziert.

## Belege für Händlerzufriedenheit

### Renault

Zwei Ergebnisse aus dem IfA-Markenmonitor 2024 seien noch hervorgehoben. **Renault** belegte mit der Schulnote 4,29 Platz 27 von 28! Da trat beim IfA-Branchengipfel 2023 in Nürtingen der Renault-Vorstandsvorsitzende **Markus Siebrecht** auf und liess in einem Nebensatz einfließen: „*Wir haben die Mitbestimmung des Handelsverbandes herausgenommen.*“ Kurz danach kündigte Siebrecht für 2024 ein Wachstum für Renault von 20 Prozent an. Bis Ende Juni 2024 sind es dann - 13,4 % geworden. Minus! Wie selbstredend wie absehbar, dass sein Vorstandsvertrag nicht verlängert wurde. Einige Topmanager wollen die Grundbasis für automobilen Markterfolg nicht wahrhaben: **Miteinander** ist gefordert.

### Hyundai

Das Hyundai-Händlerstimmungsbild weist einen „Abfall“ von Platz 13 in 2023 auf **Platz 24** (Schulnote **3,72**) in 2024 aus. Die rote Laterne trägt einmal mehr **mit Platz 28 Opel**, Note: 4,31! Verwundert es, wenn man sich die Details bei Opel ansieht? Stellantis auf der einen Seite, schreibt einmalige Renditen. Die Konzernlösung: Kosten drücken wo es geht und auf Teufel komm raus Einheiten schreiben. Zu Lasten von wem?

Ein teurer Preis, den sie in Wahrheit mangels Qualität und Funktionalität bezahlen. Leidtragende sind die Mitarbeiter in den Opel-Autohäusern, die die Malaise Tag für Tag gegenüber Kunde „kaschieren“ müssen. Eine kapitalistische Kurzsicht der Dinge zu Lasten der Kunden-, Händler- und Mitarbeiterzufriedenheit.

präsentiert von

# HB-Coda

## Das „MEER“ an Veranstaltungsflut

Es sei darauf verzichtet im Detail darzustellen, wie viele öffentliche Veranstaltungen - Meetings, Kongresse - live oder digitaler Art - Sommerpartys, Oldtimertreffen, Herstellerschulungen, Dienstleisterhappenings, Verbandsversammlungen, Verabschiedungen allein im Monat Juni 2024 stattfanden. Es ist ein Übermaß. Man könnte nur noch feiern! Vielfach ist als erste **Zielgruppe** der Veranstaltungen die **Händlerschaft** angesprochen. Schaut man sich aufmerksam um und studiert die Teilnehmerliste, dann sind da max. 20 Prozent an Händler bei diesen Veranstaltungen anwesend. Die weiteren 80 bis 120 Köpfe entstammen dem Lager der Dienstleister, Aussteller, Unternehmensberater, Sponsoren mit Anhang u.a. Woran liegt die Unterrepräsentanz des aktiven Handels? Die grossen Händler sind aktuell mit weiteren Übernahmen beschäftigt. Die mittleren und kleineren Händler müssen arbeiten, ihren Alltag vor Ort gestalten, präsent sein.

Die Materie Autohaus ist inzwischen so komplex, dass viele Händler Individualbegleitung vor Ort in ihren Betrieben bräuchten, um einen Massanzug zu schneiden. Sie hören sehr wohl bei diesen Veranstaltungen all die Empfehlungen, bleiben in der Umsetzung aber auf sich allein gestellt. Da sind Online-Kongresse ohne Frage zwar eine Chance, informativ dabei zu sein, Fahrtkosten, Übernachtung wie auch Zeit einzusparen. Wann aber umsetzen, wenn einen der Alltag „frisst“? Überforderung!

\*\*\*\*\*

## ❖ 2. Thema: Ein *puls* Kongress-Highlight

**CEO Emil Frey-Gruppe Gerhard Schürmann &  
CEO AUTOLAND AG Wilfried Wilhelm Anclam**

Es sind bei Live-Kongressen zum einen die fachlichen Inhalte, aber auch die persönliche Erscheinung der einzelnen Referenten, die zum Faszinosum werden können. Das hat ohne Frage gegenüber Onlinezuschaltungen eine ganz andere Qualität. Es ist die fühlbare Spontanität und persönliche Nähe, die live zum Erleben wird. Auch in der nachfolgenden

präsentiert von



# HB-Coda

Diskussion zeigt sich, wie sich Oberfläche oder Tiefgang in der Thematik dialogisch entwickeln. Wird dabei Schein produziert oder Wesentliches bearbeitet? Was wird gerade vielfach von Herstellervertretern an wichtigen Scheindimensionen aus den Werken und den Designabteilungen inklusive Werbung vorgelegt?

Beim 20. *puls* Kongress am 26. und 27. Juni 24 - Jubiläumskongress - im PS-Speicher zu Einbeck veranstaltet repräsentierten zwei Persönlichkeiten eine ganz besondere Dimension. Zuerst der **CEO der Emil Frey Gruppe, Gerhard Schürmann**. Er brachte **100 Jahre** Schweizer Firmenhistorie mit und erläuterte auf Nachfrage in der Diskussion, wie diese Firmenzäsur ab September international gefeiert wird. Ein Firmenhighlight, das seine Schwerpunkte zum einen nach innen gerichtet, sprich firmenintern setzt und dann in Zürich besondere Gäste zusammenführt. Die Frey Gruppe, gewachsen mit internationalen Importfunktionen und inzwischen europaweit 850 Autohäusern verkörpert eine einmalige Spitzenposition in Europa. Gesteuert von 30 Mitarbeitern in der Firmenzentrale in



Zürich in der Badenerstrasse 600. **Walter Frey**, der Firmen-Patron, heute 80 Jahre alt, wirkt am Gesamtgeschehen Tag für Tag nach wie vor als Unternehmergenie mit beneidenswertem Elan mit. Ehret, wo es tiefen Sinn macht, das Alter und die gelebte Theorie und Praxis. Hier professionell vorgetragen auf höchstem Level und mit Stil!

Quelle: Prof. Hannes Brachat

Abb.: Gerhard Schürmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Emil Frey Gruppe

präsentiert von



# HB-Coda

Jetzt erleben die *puls* Kongressbesucher mit Gerhard Schürmann einen (Schweizer) CEO live, der in einer Ruhe, in Gelassenheit, in meisterlicher Souveränität seine Botschaften vorträgt, entwickelt und dabei wahrlich aus einem grandiosen Fundus an Erfahrungen schöpfen kann. Er macht das Prinzip der Dezentralisierung der Emil Frey Gruppe deutlich, das durchweg international gelebt wird. Also: „*Local management for local markets and local finance.*“ Hinter diesem Prinzip der Dezentralisierung steckt zu allererst eine starke Vertrauensbasis, aber auch die Erkenntnis, dass jeder Markt, jede Marke, die agierenden Menschen, die Rechtssysteme, die Akzeptanzfaktoren vor Ort unterschiedlich angelegt sind. Das ist das geniale Prinzip von Walter Frey: „**Vertrauen**“. Ich höre ihn generös sagen: „*Man muss den Menschen etwas zutrauen. Freiheit schafft kreative Lösungen.*“

In Sachen **Agentursystem** wolle man nicht - so Gerhard Schürmann - zum Versuchskaninchen auflaufen. Wie Schürmann es als wenig erfolgreiches Automobilvertriebskonzept ansieht, wenn der jeweilige **Hersteller als Händler** agiert. Welcher Erfahrungsschatz steht hinter einer derartigen Aussage?! Schürmann stellte auch die Omnichannelbausteine der Frey Gruppe für das Ganze vor. Siehe Abb.



Quelle: Gerhard Schürmann, Emil Frey Gruppe

präsentiert von

# HB-Coda

Als Baustein stellt Schürmann beispielhaft das eigene **AutoAbo „move“** vor. Siehe Abb.:

**Mögliche neue Automobilvertriebskonzepte mit Mehrwert - Subscription**



Quelle: Gerhard Schürmann/Emil Frey Gruppe

Neue Marken gehören mit zur Überlegung neuer Vertriebskonzepte. Dabei ging Schürmann auf die Besonderheiten der chinesischen Marken **Wey und Ora** ein, deren Import vom Standort Friedberg wie Subaru und Mitsubishi gesteuert wird.

Und wie steuert man für 850 Autohausbetriebe und deren **kulturelle DNA**? Schürmann schildert das Grundgesetz, das der Firmengründer Emil Frey in einem Brief an die geehrte Kundschaft **1935** im Detail ausformuliert hat und sein Sohn, **Walter Frey** bis heute als Leitmaxime, Firmenkultur und Geschäftsprinzip ausgibt: **Qualitätsware** zu bescheidenen Preisen liefern, **Fachmann** mit reichen Erfahrungen sein, prompte und gewissenhafte **Bedienung**.

Gerhard Schürmann weiter: „*Ich habe in über 30 Jahren meines Wirkens von Walter Frey das Wort Wachstum noch nie gehört. Wir geben alles für den Kunden, der Rest wächst von allein.*“ Final: Neue Automobilhandelskonzepte haben dann eine gute Zukunft, wenn der **Kunde daraus einen Mehrwert erhält.**“

präsentiert von

# HB-Coda

Gerhard Schürmann liess in der Diskussion alle an seinen so natürlichen, hintergründigen wie humorigen Ausführungen teilhaben. In den anschliessenden Pausen konnten die Teilnehmer den direkten Schürmann-Mehrwert durch persönliche Dialoge erfahren.

## Das Phänomen AUTOLAND AG – Wilfried Wilhelm Anclam



Quelle: Prof. Hannes Brachat

Abb.: Wilfried Wilhelm Anclam, CEO AUTOLAND AG

Wer die AUTOLAND AG näher kennt weiss, dass CEO Anclam mit seinem Unternehmen auch am **effizientesten** agiert. Die AUTOLAND AG wirkt bis auf den Standort Hannover, eröffnet 2023 an 28 Standorten ausschliesslich in Deutschland Ost. Nachstehende Abbildung zeigt, was der erfolgreiche Unternehmer seit Firmengründung 1992 in Brehna/Leipzig, der Firmenzentrale auf 500.000 qm Grundstücksfläche als Alleinaktionär bis heute aufgebaut hat. Von der Vorratshaltung, der Logistik, der Fahrzeugaufbereitung, Vertrieb, Akademie etc.

präsentiert von



# HB-Coda



Quelle: Wilfried Wilhelm Anclam, AUTOLAND AG

Was Wilfried Wilhelm Anclam beim *puls* Kongress offen vorstellt, darf man der Gattung **mutiger Vision** zuordnen. Seine Charts sind in der Gedankenführung gezielt auf Einfachheit getrimmt. Wer sein Ziele bis 2036 und darüber hinaus vor sich sieht erkennt, wie er sich die Zukunft vorstellt. Er spart dabei Hindernisse nicht aus und schmiedet jetzt schon seinen **Plan** für das **Gelingen!**

## Plan 2036



40 Niederlassungen bis 2026 und 6 Niederlassungen pro Jahr ab 2027

**100**

Niederlassungen

100 Niederlassungen verkaufen je 1.200 Autos

**120.000**

verkaufte Autos

120.000 verkaufte Autos mit einem durchschnittlichen VK von 25.000 Euro

**3 Milliarden**

Euro Umsatz

© Anclam 16.07.2024

Quelle: Wilfried Wilhelm Anclam, AUTOLAND AG

präsentiert von



# HB-Coda

Die Kreativität im AUTOLAND-Auftritt, pro Standort wie in der gesamten Werbung, strahlt die Klarheit, Systematik und professionelle Organisation des Hauses aus.

Zurück zur Grundthematik: Wer hat den Mut als Statement von sich zu geben: „500.000 verkaufte Autos jährlich sind (nur) 5% Marktanteil. Wir machen das!“ Das werden viele als Grössenwahnsinn einstufen. Es sei an Reinhold Würth erinnert, der für sein „Schraubenimperium“ ursächlich vergleichbare Dimensionen setzte.

**Wilfried Anclam** hat beim *puls* Kongress als erster deutscher Automobilhändler den **Mut** zu dieser Dimension gezeigt und bewusst als Vision aufgezeigt.

In der nachfolgenden Diskussion erläuterte Anclam, wie es gelingt, die Händlermarke AUTOLAND an jedem Standort einheitlich wirkungsvoll zu gestalten. Das muss man erst einmal für 29 Standorte auf diesem Level schaffen.

Die Botschaft von AUTOLAND AG: Der **freie Autohandel** wird auch im Neuwagengeschäft Realität! Ohne Standards. Freies Unternehmertum. SIXT schwimmt in diesem freien Neuwagen-Gewässer schon lange markant mit.

Fazit: Gerhard Schürmann und Wilfried Anclam setzten beim *puls* Jubiläumskongress ein unvergessliches Highlight!

\*\*\*\*\*

## ❖ 3. Thema: FoD's - Software-Fernsteuerung im Kundendienst

**Tesla** ist auf dem Sektor „Functions on Demand“ der eigentliche Vorreiter. Dem Tesla-Fahrer werden technische Softwareaktualisierungen oder auch neue Funktionen virtuell ins Fahrzeug übertragen. Der Fahrer wird also mit seinem Fahrzeug stets auf dem „aktuellen Stand“ gehalten. Die Offerte kann erweitert werden um Hinweise auf Reifen- oder Bremserneuerung, individualisierte Versicherungsangebote, etc. Damit verbleiben den Werkstätten letztlich möglicherweise nur noch „Problemreparaturen“. Es wird gewiss noch dauern, bis sich die 48,5 Mio. Pkw auf deutschen Strassen alle zu „autopilotierenden Softwarevehikel“ mutieren.

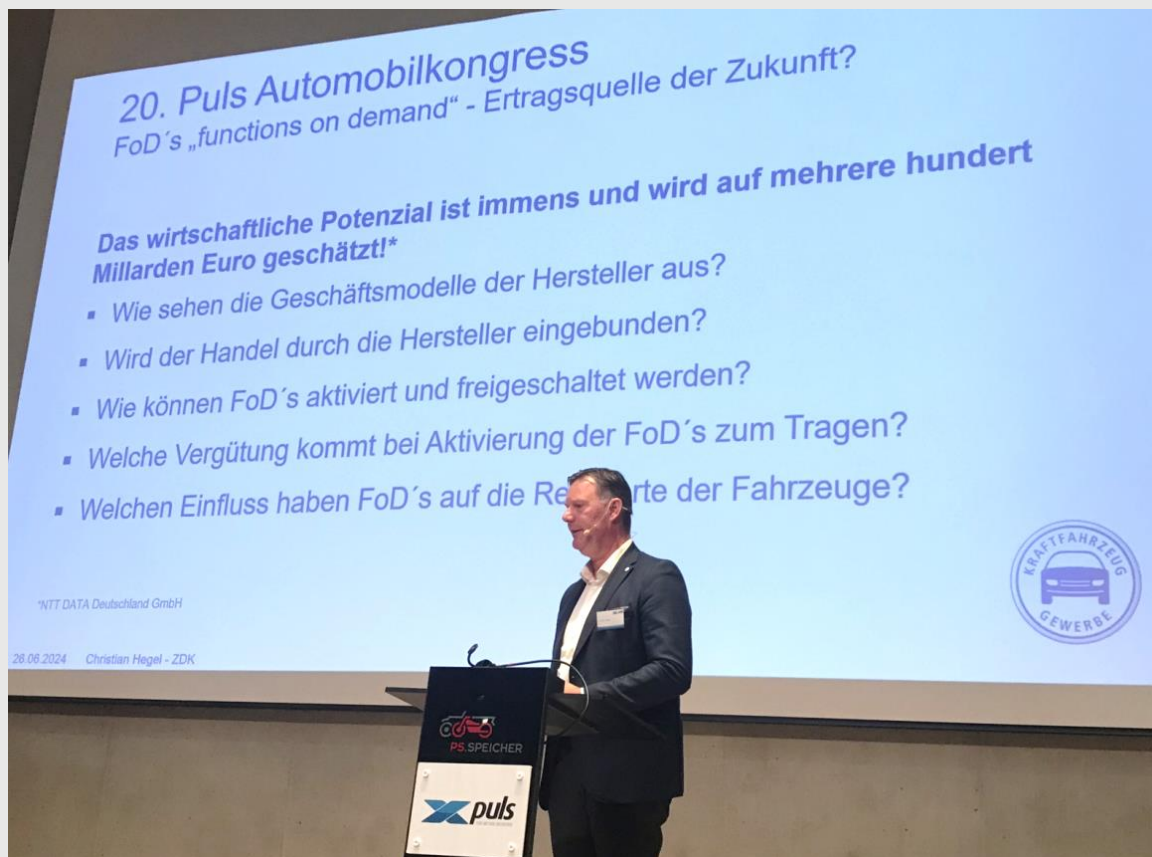
präsentiert von



# HB-Coda

Aktuell geht es mit „**functions on demand**“ (Funktionen auf Anfrage) um die Weichenstellung für den Service mit Zukunft. Im Neuwagen- und ganz wichtig, auch im Gebrauchtwagenvertrieb.

Beim 20. *puls* Automobilkongress stellte dazu ZDK-Geschäftsführer Christian Hegel das Fragegerüst zur Thematik vor. Siehe nachstehendes Chart.



Quelle: Christian Hegel, ZDK

Abb.: ZDK-Geschäftsführer Christian Hegel bei seinen Ausführungen beim *puls* Jubiläumskongress am 27. Juni 2024 im PS-Speicher Einbeck

Man kann sich gut vorstellen, dass die „**wissenschaftliche Abteilung**“ der Zukunftswerkstatt 4.0 mit dem **ZDK**, Abteilung Fabrikatsvereinigung unter Federführung von ZDK-Vizepräsident **Thomas Peckruhn**, Sprecher des deutschen Automobilhandels, den Lösungsrahmen entwickelt und für den Markenhandel vorstellt.

präsentiert von

# HB-Coda

Wie sieht die Vergütung dabei für den Markenhandel aus? Wie für den freien Handel und deren Werkstätten? Wie im Gebrauchtwagengeschäft? Ein großes Zukunftsfeld!

## Teilepreisexplosion stoppen!

Hier steht die nächste Anforderung für den **ZDK** an. Es gilt dringlich einen **Teilepreis-Index** für die Branche zu entwickeln. Er muss ausweisen, welche Marke sich bei welcher Teilegattung deutlich vom Verbraucherpreisindex abhebt. Auch der ADAC wird hier seiner Kontrollfunktion nicht gerecht.

Es ist unhaltbar - nicht nur im Unfallgeschäft -, wie die Hersteller/Importeure sich über die Teilepreise zu **Kostentreibern** entwickeln und dazu beitragen, dass sich die Kunden von Markenwerkstätten nach und nach verabschieden. Wer kann sich als Kunde Stundenverrechnungssätze von 160 € zuzüglich individueller Händlerpreiszuschläge die **Teilepreise** noch leisten?

Die **Kfz-Versicherer**, die sich über ihren ewigen Prämienwettbewerb Jahr für Jahr im November selbst dezimieren und auch 2024 abermalig hohe Verluste einfahren werden, müssen dringlich am **Herstellerpreismonopol für Original-Karosserieteile** rütteln.

Die **Allianz** ermöglicht nun, dass auch Autos mit gebrauchten Ersatzteilen repariert werden können. Das sind Fahrzeuge zwischen drei und acht Jahre alt. Die Allianz sieht dazu Teile wie Türen, Front- und Heckklappen, aber auch Spiegel, Scheinwerfer oder Rückleuchten vor. Sicherheitsrelevante Teile werden nicht verwendet. Das ist sowohl umweltfreundlicher als auch günstiger!

Diese Thematik gehört dringlich auf die Agenda des ZDK gesetzt!

\*\*\*\*\*

präsentiert von





## ❖ 4. Thema: Mobile Einkehr - Urlaub!

Urlaub schenkt jedem eine Zeit zum Nachdenken, entwickelt Kraft zur Erneuerung oder ist auch Reise zur Fitness u.a. Bei all den gegenwärtigen Wirren, Komplexitäten sind Autohaus-Unternehmer bzw. Geschäftsführer gefordert, die in der **gelebten Kunst „Autohaus-Management“** über besondere Fähigkeiten verfügen. Was muss hier der „Autohaus-Künstler“ an Theorie und Praxis beherrschen, Tag für Tag in der Praxis üben, bis beides, Theorie und Praxis ineinander läuft und zur **Intuition** wird, die das Wesen in jeder Kunst ausmacht? Und so wird Management jeden Tag für jeden zur **persönlichen Erfahrung**.

Welche Disziplin, Konzentration, Geduld und immer wieder der unbedingte **Wille zur Meisterschaft** ist von jedem gefordert. Permanente Hingabe! Und das ein Leben lang, zumal das Leben selbst doch auch eine Meisterschaft ist. Man stelle sich für einen Moment den Starpianisten **Lang Lang** vor, der nahezu jeden Tag mit hoher Konzentration sechs Stunden am Flügel seine Kunst durch Üben, Üben und nochmals Üben praktisch fortentwickelt und ganz in der Gegenwart, im Hier und Jetzt lebt. Man könnte sagen, der kann doch Klavier spielen. Das reicht doch. Was macht eine solche Persönlichkeit jeden Tag mit sich selbst, alleine in diesen sechs Stunden höchster Selbstdisziplin aus? Und was wächst daraus als Kunstwerk?!

Ein Meister braucht **Geduld**. Geduld stellt die goldene Mitte zwischen zwei Extremen dar: zwischen dem stürmischen Zugriff und dem „lass es werden“. Wer alles laufen lässt, begibt sich eines Vorrechts und einer Pflicht: zu **planen** und zu **handeln**. Wahre Geduld weiß, was sie will.

Wahre Kunst bemüht sich ferner in jeder Situation um **Objektivität**, hat einen Glauben an eine Vision, setzt vernünftige Ziele, die sich anzustreben lohnen. Dieser Glaube wurzelt in der eigenen Erfahrung, im Vertrauen auf das eigene Denk-, Beobachtungs- und Urteilsvermögen. Dieser Glaube fordert Mut!

präsentiert von



# HB-Coda

## Ruck-Rede Julian Nagelsmann

In diesem Monat hat einer sowohl Mut als auch eine Ruckimplosion für Gemeinsinn mit ganz besonderem Charisma live vor Millionenpublikum förmlich ausgeschüttet. . Das war vollendete, menschliche Kunst. **Julian Nagelsmann**, unser Bundestrainer. In einer außergewöhnlich emotionalen Pressekonferenz richtet er sich unter träneneindrücklichen Worten an das gesamte Land.

Seine Botschaft: **Gutes gelingt nur gemeinsam!** Es nütze nichts, nur über Probleme zu reden. Man muss auch an und für Lösungen arbeiten. Wir sollten nicht länger von unserer Erschöpfung reden, sondern von unserer **Kraft**. Auch dabei hilft immer wieder die Schwabenmotivation: „*Das wollen wir doch mal sehen!*“ Und über das „**heitere Miteinander**“(!) erhält die Kunst des Autohaus-Management ein besonderes Sinnfundament. Auf eine fröhliche und gelingende Urlaubszeit.

Wer gerne wöchentlich mentale Energie tanken möchte, dem sei der **Gratis-Montagsbrief von Cay von Fournier**, dem Inhaber und Macher von SCHMIDTColleg zum Abo empfehlen. Wählen sie sich in [www.schmidtcolleg.de](http://www.schmidtcolleg.de) ein und dort finden sie in der Kopfzeile „Endlich Montag abonnieren“ und sie werden mit Freude dabei sein.

\*\*\*\*\*

## Spruch des Monats:

*„Das Reisen lehrt Toleranz“!*

Mit meinen besten Grüßen und sonnigen Urlaubswünschen

Ihr

Prof. Hannes Brachat

Herausgeber AUTOHAUS (1993 - 2023)

präsentiert von

