



K&L ALS ERTRAGSBRINGER

OPTIMALE SCHADENABWICKLUNG UND INSTANDSETZUNG IN DER PRAXIS

Die gute Nachricht zuerst: Die Werkstatt bleibt für den Autohandel der Renditebringer, im Gegensatz zum Kerngeschäft Neuwagenverkauf. Aber: Auch hier werden für die Zukunft rückläufige Wartungs- und Reparaturarbeiten prognostiziert. Daher muss sich der Handel auf lukrative Bereiche konzentrieren, um mögliche Ertragsausfälle zu kompensieren und die Werkstattauslastung zu sichern – allen voran Karosserie und Lack.

Ihre Topthemen

- Mehr Rendite durch Karosserie- und Lack-Services
- Optimierungspotenziale durch Betriebsanalyse und To-do-Liste
- Prozessoptimierung bei der Unfallschadenabwicklung und Instandsetzung
- Erfolgsfaktoren des Lackierprozesses und Smart Repair
- Auftragssteigerung durch K&L-Marketing

Mit freundlicher
Unterstützung von:



NUTZEN

Sie erfahren, wie Sie die Stellschrauben in der Unfallschaden-Instandsetzung am besten drehen, um das K&L-Geschäft als wichtige Renditesäule in Ihrem Betrieb zu stärken und die Werkstattauslastung zu steigern. Sie lernen, welche Bedeutung die Betriebsanalyse hat, wo die betrieblichen Reparatur-Potenziale liegen und wie Sie die Unfallschaden-abwicklung optimieren. Außerdem erhalten Sie Tipps zur Kostenreduktion, zum Lackierprozess, der Karosserie-Instandsetzung und zum erfolgreichen K&L-Marketing.

SEMINARLEITER



Karl Damschen (Dipl.-Ing. Kfz-Technik) ist Inhaber einer Unternehmensberatung für Fahrzeugtechnik im Bereich Aftersales, Spezialgebiet K&L. Er verfügt über lang-jährige Berufs- und Trainer-Erfahrung und ist verantwortlich für zahlreiche Betriebsplanungen, Marktanalysen und Betriebsprozess-Entwicklungen. Zudem ist er als Fachbuchautor und K&L-Journalist tätig.

PROGRAMM

Karl Damschen und Koreferenten der Sponsoren

Durch professionelles Schadenmanagement zu mehr Ertrag im K&L-Geschäft

- Betriebliche Reparatur-Potenziale
- Schlüsselfigur „Unfallschaden-Manager“
- Kfz-Versicherer: Partner oder Gegner?

Betriebsanalyse: Start aller Optimierungen

- Grenzkosten-Stundenverrechnungssatz K&L
- Regionales Reparatur-Potenzial und Betriebsgröße
- Betriebliche Erfolgskennzahlen (KPI)
- Gesamtprozess und 100%-Betrieb inkl. Qualitätssicherung

Unfallschaden: Abwicklungs- und Reparaturprozess

- Unfallschaden-Kalkulation
- Interne und externe Schadenfall-Kommunikation
- Best Practice: Dürkop Gruppe

Zusatz-Dienstleistungen ohne separate Lackiererei

- Spot-Repair
- Scheinwerfer-Aufhellung
- Lackierfreies Ausbeulen
- Felgen-Instandsetzung

Der Lackierprozess als Taktgeber für die komplette Unfallschaden-Instandsetzung

- Zeitbedarf bei Vorbereitung, Lackierung und Finish
- Vorteile von Multifunktionsarbeitsplätzen
- Umweltschutz, Energieeinsparung und Gesamtkostenreduktion
- Lackierinnovationen für Betriebe mit und ohne eigene Lackieranlage

Die Karosserie-Instandsetzung

- Elektronische Karosserie-Vermessung zur Schadendiagnose
- Wirtschaftliche Karosserie-Instandsetzung (Rückformung oder Erneuerung?)

K&L-Marketing

- Pre-Crash-Marketing
- Betriebliche K&L-Angebote mit Leistungsschau
- Umsetzungswege zur Auftragssteigerung

ZIELGRUPPE

Die Veranstaltung wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Werkstatt- und Serviceleiter im freien und markengebundenen Automobilhandel.

Ja, wir melden folgenden Teilnehmer an (bitte ankreuzen):

Anmeldung per Fax: +49 89 203043-1293, E-Mail: akademie@springer.com oder unter autohaus.de/akademie

- Montag, 15. Juni 2015, in München
 Donnerstag, 18. Juni 2015, in Köln
 Dienstag, 23. Juni 2015, in Hannover

Jeweils von 10:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Die Teilnahmegebühr beträgt 391,51 Euro brutto (netto 329,- Euro zzgl. 62,51 Euro MwSt.) inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen. **AUTOHAUS-Abonnenten und Kunden der Sponsoren erhalten einen ermäßigten Preis von 355,81 Euro brutto (netto 299,- Euro zzgl. 56,81 Euro MwSt.). Bitte geben Sie Ihre Kundennummer an.**

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nutzung jederzeit durch ein Fax an +49 89 203043-1293 oder eine E-Mail an akademie@springer.com widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen. AUTOHAUS akademie, Aschauer Str. 30, 81549 München, Tel.: +49 89 203043-1262.

Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Kundennummer (bitte ggf. angeben)

Ich akzeptiere die AGB, zu finden unter autohaus.de/akademie.

Datum

Unterschrift

