

WELLERGRUPPE

AUTOWELLER

B&K

Max Moritz

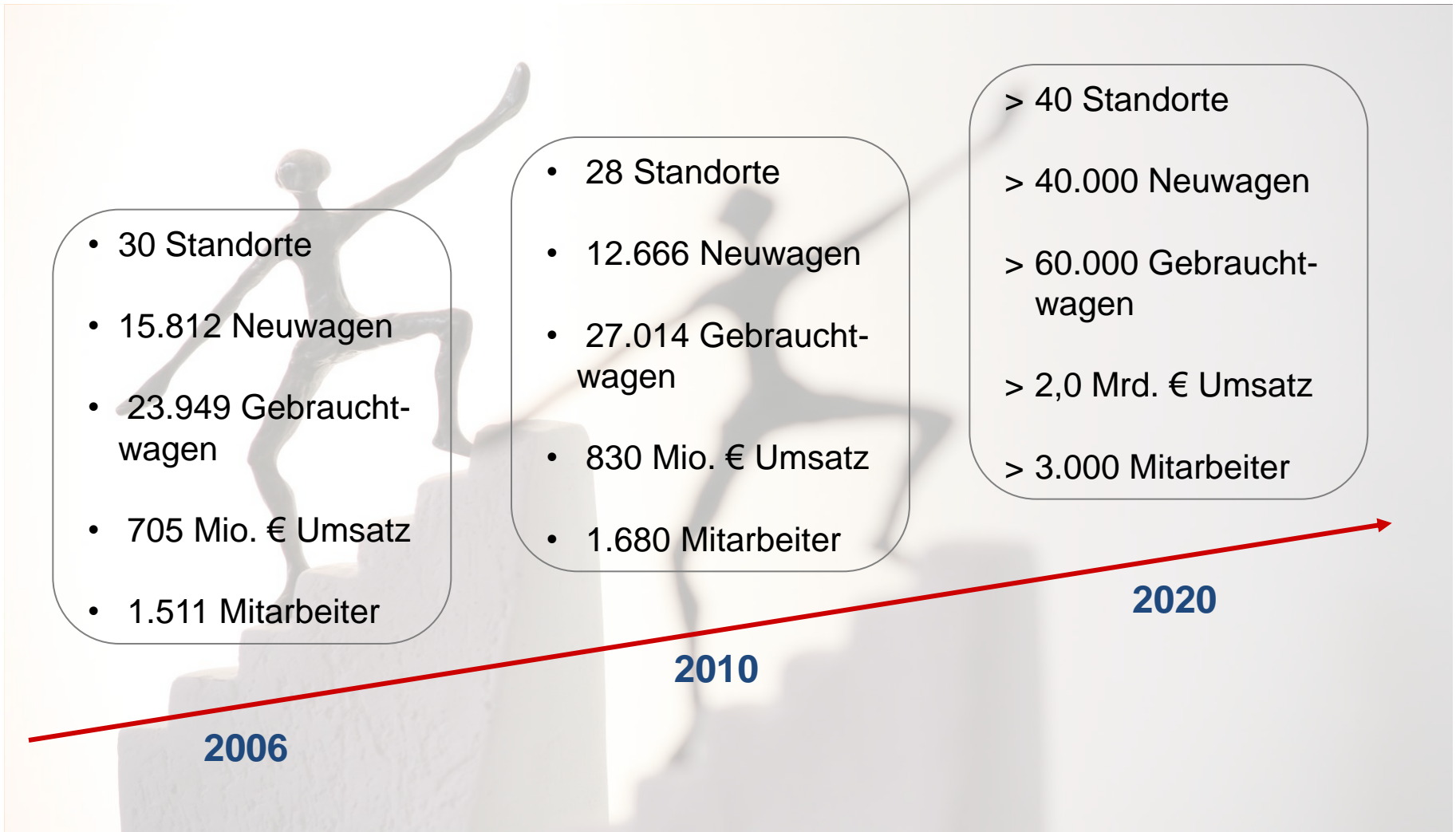
Wachstumsstrategien für den Automobilhandel

12. Tag der Automobilwirtschaft, 19. Oktober 2011

Burkhard Weller



„Das (qualitative und quantitative) Wachstum im Automobilhandel kommt heute nicht mehr von alleine. Denn die Profilierung über die Produkte ist fast nicht möglich und die Akteure im Automobilhandel werden jeden Tag besser. Man muss also hart kämpfen und viel arbeiten, um dauerhaft zu den Gewinnern zu gehören.“



1. Steigerung der Vertriebsleistung der bestehenden Standorte

- Aufbau einer eigenen Handelsmarke („Local Hero“)
- Kunden- und Mitarbeiterorientierung
- Mehrdimensional ausgerichtetes Controlling

2. Neue Standorte

3. Umweltfaktoren

- Konsolidierung im Automobilhandel
- Servicemarktvolumen
- (Produkt-)Politik der Automobilhersteller



Machen!

www.wellergruppe.de