

CAS «Datenbasiertes Autohaus Management: Transformation, Digitalisierung, Zukunftssicherung»



Building Competence. Crossing Borders.

Institut für Wirtschaftsinformatik

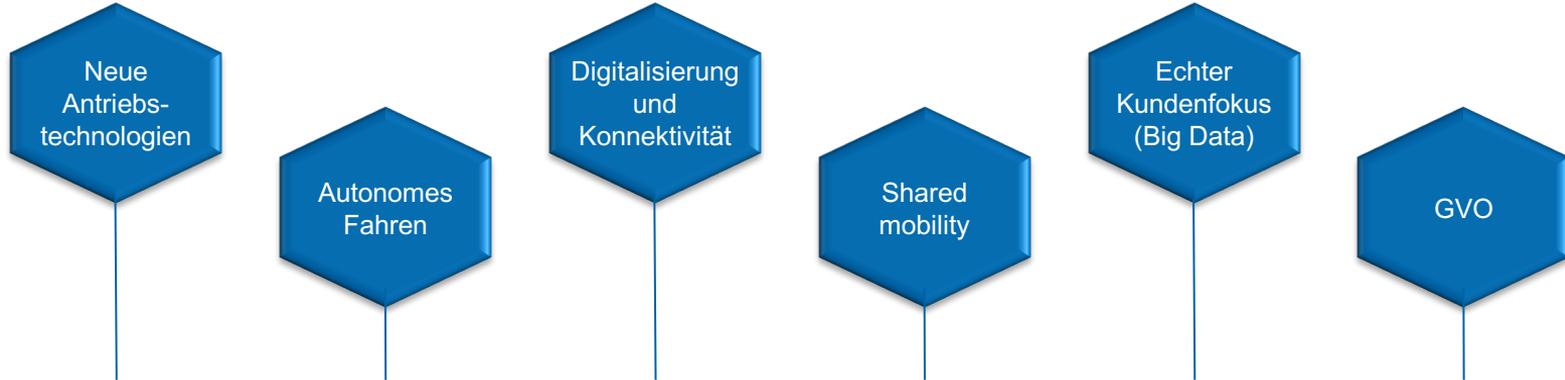
Dr. Andreas Block, andreas.block@zhaw.ch

**«Wer nicht weiss wo er hin will, darf sich nicht wundern,
wenn er woanders ankommt»**

Mark Twain

Aktuelle Entwicklungen Autobranche

Komplexität in der Automobilbranche steigt mit stetig zunehmender Geschwindigkeit



**Jetzt proaktiv die sich ergebenden Chancen nutzen
und diese auf einem stabilen Fundament aufbauen!**

Kernthemen

Auseinandersetzung mit den relevanten Entwicklungen und den notwendigen eigenen Voraussetzungen, um diese erfolgreich angehen zu können

- Neue Vertriebsformen
- Transformation, Digitalisierung und Optimierung im Betrieb
- Elektromobilität
- Margenerosion
- Steigende Bedeutung eines optimierten After Sales
- Verändertes Kundenverhalten und –erwartungen in Verkauf und After Sales

Arbeit an den vier Hauptzielen im Autohaus

- Mitarbeiterzufriedenheit als Basis für...
- Kundenzufriedenheit als Basis für...
- Volumen als Basis für ...
- Profitabilität

- **Autohaussicht:**
Sicherstellung der nachhaltigen Überlebensfähigkeit des eigenen Autohauses
- **Teilnehmer*innensicht:**
Eigene Kompetenzentwicklung

Philosophie und Mehrwert für Teilnehmer*innen

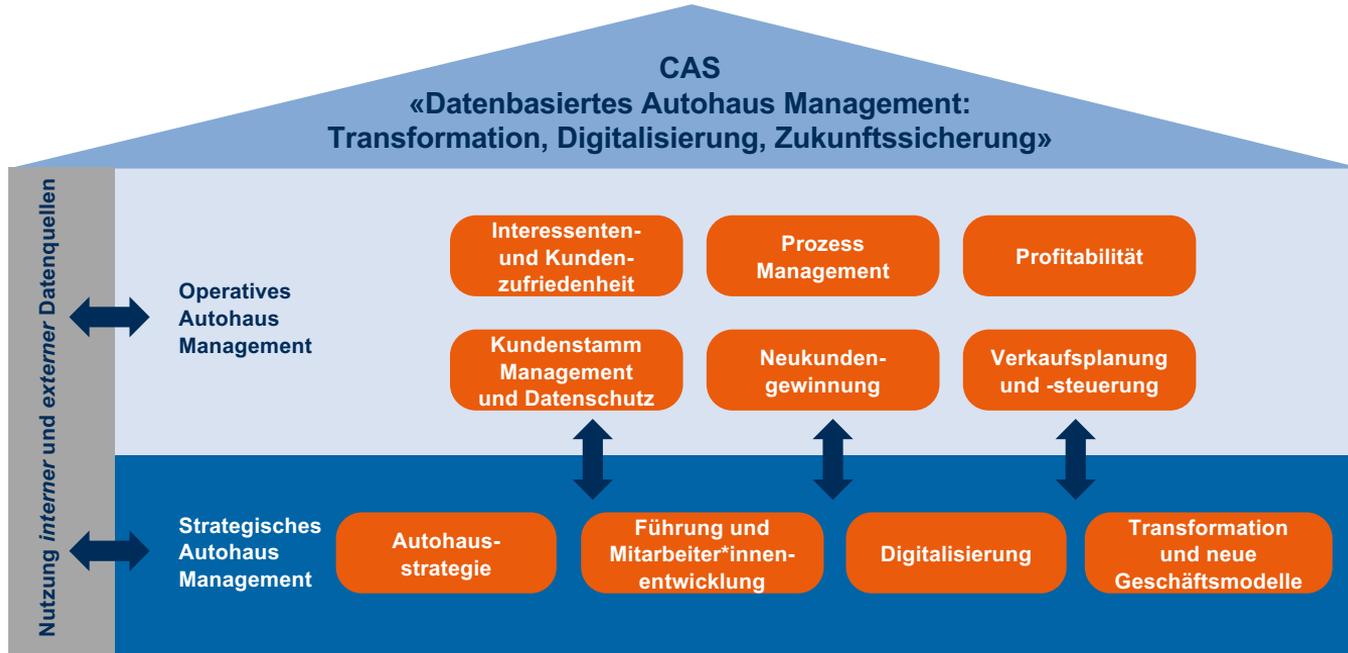
Philosophie

- «Soviel Theorie wie nötig – soviel Praxis wie möglich»
- Konkrete Auseinandersetzung mit relevanten (Zukunfts-)themen und damit verbundenen Chancen und Herausforderungen für das eigene Autohaus
- Teilnehmer wenden Erlerntes direkt auf das eigene Autohaus an

Mehrwert für Teilnehmer*innen

- Schärfung des eigenen Bewusstseins und der Fähigkeiten im strategischen und operativen Autohaus Management
- Klare Vorgehensweise zur strategischen Ausrichtung des Autohauses und konsequente operative Umsetzung
- Kompetenzaufbau für Themenstellungen, welche die kommenden Jahre prägen werden
- Praxisnahe Ausbildung mit konkreten Beispielen aus der Praxis
- Direkter Einbezug von Ergebnissen aktueller Forschungsprojekte im Automobilbereich der ZHAW
- Benchmarking, Erfahrungsaustausch, Alumniverein
- CAS-Zertifikat mit 12 ECTS-Punkten

Inhaltlicher Aufbau: Kompetenzhaus



Zielpublikum: Autohaus, Importeur, NSC, Dienstleister

Zielpublikum Autohaus

- Führungskräfte aus Geschäftsleitung, Verkauf, After Sales, Marketing, HR, IT, Finanzen
- Nachwuchsführungskräfte mit klarem Entwicklungsplan (z.B. im Rahmen von Nachfolgeregelung oder Übernahme des Autohauses)

Zielpublikum Importeur, NSC

- Mitarbeiter*innen, welche die Autohäuser eng begleiten und die Abläufe im Autohaus (noch) besser verstehen wollen
- Nachwuchsführungskräfte mit klarem Entwicklungsplan, die noch mehr Autohausnähe gewinnen sollen

Exkurs: Zielpublikum und Mehrwert für Teilnehmer*innen von Dienstleistern

Zielpublikum Dienstleister

- Mitarbeiter*innen, welche mit Autohäusern eng zusammenarbeiten und die Abläufe im Autohaus (noch) besser verstehen wollen
- Nachwuchsführungskräfte mit klarem Entwicklungsplan, die noch mehr Autohausnähe gewinnen sollen

Mehrwert

- Tiefgehendes Verständnis über die Denk- und Arbeitsweise von Autohäusern
- «Sprechen der gleichen Sprache wie die Autohäuser»
- Gute Ausgangsposition, um angebotene Dienstleistungen strukturiert zu analysieren, ob diese die Anforderungen der Autohäuser umfassend erfüllen
- Gute Ausgangsposition zur Adaptierung der angebotenen Dienstleistungen auf die Anforderungen der Autohäuser
- Ideengenerierung für neu anzubietende Dienstleistungen

Teilnehmerfeedback der ersten Durchführung

- *«Die Einzigartigkeit des CAS besteht aus dem Mix aus Praxisnähe, dem Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmer*innen, der konkreten Arbeit am eigenen Betrieb und Top-Dozenten. Highlights für mein Arbeitsfeld waren die Bereiche Kundenstammanalyse und Mitarbeiter*innenzufriedenheit.» (Georgios Tzinoglou, AMAG Zug, Serviceleiter Audi)*
- *«Endlich ein massgeschneidertes CAS für die Automobilbranche! Dieses CAS ist extrem nahe am Puls der täglichen Herausforderungen. Durch die äusserst erfahrenen Dozenten wird ein riesiges Knowhow an Theorie und Praxis übermittelt. Als AMAG Import Mitarbeiter fand ich die offene und angeregte Diskussionen aus den verschiedenen Blickwinkel sehr hilfreich, um Herausforderungen von Markenhändlern und freien Garagisten besser zu verstehen. Das Erlernte kann ich direkt erfolgreich umsetzen und kann dieses CAS nur weiterempfehlen.» (Antonio De Francesco, AMAG Import AG, KAM Fleet Aftersales)*
- *«Als das CAS vorgestellt wurde, habe ich sofort entschieden mich anzumelden. Eine Weiterbildung, die auf meine tägliche Arbeit abgestimmt ist – dass muss ich machen. Und es hat sich gelohnt: Sämtliche Bereiche werden abgedeckt, Fragen beantwortet, ein aktiver Austausch unter den Teilnehmer*innen hat stattgefunden. Die Dozenten waren herausragend und praxisorientiert, allen voran der Leiter des CAS, Dr. Andreas Block. Ich kann dieses CAS nur jedem in der Branche weiterempfehlen.» (Thomas Grundmann, Geschäftsführer Franz AG, Winterthur)*
- *«Die Möglichkeit, mit Daten aus dem eigenen Betrieb am eigenen Betrieb zu arbeiten, stellt einen echten Mehrwert dieses CAS dar. Der hochspannende Austausch mit den Mitstudierenden sowie die hochkarätigen Referentinnen und Referenten tragen ihr Übriges dazu bei. Dieser CAS ist aus meiner Sicht eine Bereicherung für jeden Inhaber und Geschäftsführer aus dem Automotive Business.» (David Stauffacher, XPERT MobilityCenter, Inhaber)*

Zeitplanung und Investition

Terminplan CAS "Datenbasiertes Autohaus Management"

(Änderungen vorbehalten)

Kurs-Woche	Tag	Datum	Zeiten	Lektionen	Kurs
1	Freitag	27.08.2021	08:15-17:15	9	Autohausstrategie
1	Samstag	28.08.2021	08:15-16:25	8	Autohausstrategie
2	Freitag	03.09.2021	08:15-17:15	9	Digitalisierung
2	Samstag	04.09.2021	08:15-16:25	8	Transformation und neue Geschäftsfelder
3	Freitag	17.09.2021	08:15-17:15	9	Kundenstamm Management
3	Samstag	18.09.2021	08:15-16:25	8	Kundenstamm Management
4	Freitag	24.09.2021	08:15-17:15	9	Integriertes Führungssystem und Mitarbeiter*innenentwicklung
	Samstag	25.09.2021	08:15-15:35	7	Leistungsnachweis, DSGVO

Herbstferien: 09.10.-24.10.2021

5	Samstag	02.10.2021	08:15-17:15	9	Neukundengewinnung
6	Freitag	29.10.2021	08:15-17:15	9	Verkaufsplanung und -steuerung
6	Samstag	30.10.2021	08:15-17:15	9	Verkaufsplanung und -steuerung
7	Freitag	12.11.2021	08:15-17:15	9	Interessenten- und Kundenzufriedenheit
7	Samstag	13.11.2021	08:15-16:25	8	Prozessmanagement
8	Freitag	26.11.2021	08:15-16:25	8	Profitabilität
8	Samstag	27.11.2021	08:15-16:25	8	Profitabilität
	Samstag	11.12.2021	08:15-15:35	7	Leistungsnachweis und Projektpräsentation

Modul 1: Datenbasiertes strategisches Autohaus Management

Modul 2: Datenbasiertes operatives Autohaus Management

Investition: 8'000 CHF pro Teilnehmer*in

Mehr Informationen unter:
<https://bit.ly/3vUqCqa>

Weitergehende Informationen

Für weitergehende Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:

Dr. Andreas Block

ZHAW School of Management and Law

Institut für Wirtschaftsinformatik

Theaterstrasse 17

8401 Winterthur

Tel: 0041 – (0)58 934 45 90

andreas.block@zhaw.ch

