

Ausgangssituation

Ein Autohaus mit vielen Kunden im Oberklassen- und Premiumsegment (Unternehmer kleiner und mittelständischer regional ansässiger Firmen) versuchte im Oktober 2008 den stark nachlassenden qualifizierten Besucherzahlen und den einbrechenden Verkaufsergebnissen durch eine Print-Mailing-Aktion entgegenzuwirken.

Die Aktion bewirkte nichts, da auch viele andere Autohäuser das gleiche Mittel verwendeten und es damit nicht gelang, eine besondere Aufmerksamkeit zu erregen oder gar die Kunden ins Autohaus zu bewegen.

Ziel

Der Kunde wünschte sich „einen Magneten, der potenzielle Kunden ins Autohaus zieht“, so dass die Verkaufsberater vor Ort Gespräche führen und Interesse wecken können.

Umsetzung

Wir schlugen ein *manager-breakfast* (= von 6.30 bis 8 Uhr kulinarisch und arbeitsrechtlich frühstücken) mit einem Thema vor, das erfahrungsgemäß gerade Unternehmer von kleinen und mittelständischen Firmen interessiert:

Abmahnung - 1. Schritt zur Kündigung?



- Rechtliche Bedeutung, textlicher Aufbau und Form einer Abmahnung
- Was sind Abmahnungstatbestände?
- Innerhalb welchen Zeitraums muss eine Abmahnung ausgesprochen werden?
- Sind vor einer Kündigung mehrere Abmahnungen erforderlich?
- Besprechung eigener Fälle unter Einbeziehung der aktuellen Rechtsprechung

Ergebnis

Von 57 eingeladenen Gästen kamen 19, mit 8 wurden in der Pause Anbahnungsgespräche oder direkt nach der Veranstaltung qualifizierte Gespräche geführt und - tja, das bleibt das Geheimnis des Autohauses, mit wie vielen ein Vertrag abgeschlossen wurde! ☺

Der Eigentümer des Autohauses hat es geschafft, dass seine Kunden in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit in seine Verkaufsräume kamen, hat ihnen eine interessante Veranstaltung mit einem praxisorientierten Thema und die Möglichkeit zur Diskussion eigener Fälle geboten - und hat selbst auch noch einiges zum Thema Abmahnung dazugelernt.

Ausblick

Geladene Gäste sollen zukünftig 3-4 Mal im Jahr mit unserer Unterstützung in den Genuss eines *manager-breakfast* kommen und „nebenbei“ die Gelegenheit erhalten, sich über neue Fahrzeugmodelle, saisonale Angebote etc. zu informieren.