

## **9. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM: 15.06.2021**

**Garantiert mehr Erträge machen im Werkstattservice bei KFZ und NFZ, bis zu € 76.492,- p.a.\* und mehr.**

Wuppertal, 25.02.2021

Am 15.06.2021 veranstaltet Marco Paffenholz, Inhaber der **NEWEST** – Lösungen für Wachstum, das erfolgreiche bereits **9. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM** im Ebbtron Auditorium und Atrium in Solingen, NRW Germany <http://www.aftersales-forum.de>.

Marco Paffenholz garantiert allen teilnehmenden Aftersales-Verantwortlichen, durch seine Best Practise mehr Umsatz und somit auch mehr Erträge im Werkstattservice zu machen.

### **Der automobile After Sales steckt mitten in Veränderungen.**

Der Werkstattservice kommt weiter bei vielen Betrieben - insbesondere bei markengebundenen – anhaltend stark unter Druck. Die Pandemie COVID-19 sorgt zum Teil für große Umsatzenschwankungen im After Sales. Zudem stellt sich die immer mehr durchsetzende E-Mobilität als fieser Ertragskiller heraus mit über 50% weniger Umsatz bei Lohne und Teilen. Dabei verschenken viele Betriebe versteckte und ungenutzte Umsatzpotentiale, auch beispielsweise in Servicepaketen, insbesondere bei Full-Service-Leasing.

Die bewährten Praxisexperten sind:

- **Michael Kotlenga**, *Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohausgruppe Schönauen*
- **Marco Paffenholz**, *operativer Sales & After Sales Experte*

Die Teilnehmer werden ohne hochtrabende Dialoge zur anwendbaren Umsetzung motiviert. Mit garantiert bewährten Erfolgsformeln und vielen Praxisbeispielen der Experten. Viele Erfolgsformeln sind bereits wirkungsvoll umgesetzt, DRESEN Gruppe, Autohausgruppe Schönauen & von Keitz, Volvo Auto Nova, Mercedes Benz Assenheimer + Mulfinger, Werksniederlassungen von Herstellern.

[http://vertriebsleistung.de/de/leistungen\\_aftersalesforumfuerwachstum\\_referenzenumsetzung.php](http://vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_referenzenumsetzung.php)

### **100% praxisorientiert! Klartext statt diffuser Aussagen!**

**Garantiert nur bewährte Erfolgsformeln aus dem Tagesgeschäft der Experten vermittelt.**

- Den Betrieb wirksam vor dem Ertragskiller E-Mobilität schützen?
- NEU! Corona bedingte Umsatzenschwankungen abmildern.
- Klimaanlageanwartungen und -reinigungen mit +100% verdoppeln.
- Mit qualifiziertem Telefonmarketing Umsätze nachweisbar vervielfachen.
- NEU! Umsatz garantiert steigern mit versteckten und ungenutzten Potentialen in Servicepaketen.
- Profitieren von weiteren bewährten Erfolgsformeln aus der Praxis.
- Optional Experten Tag 2: 16.06.2021 mit detaillierter Kennzahlen- und Situationsanalyse, konkretem Handlungsplan >> limitiert auf 3 Betriebe



Anmelden und profitieren. Begrenzte Plätze. FrühbucherBONUS bis 31.03.2021.  
Einige Buchungen sind bereits vorgemerkt.

Ausführliche Informationen sowie Anmeldung und Programm zum Download:

<http://vertriebsleistung.de/downloads/Training/9.%20Aftersales%20Forum%20Anmeldung%2015062021.pdf>

<http://vertriebsleistung.de/downloads/Training/9.%20Aftersales%20Forum%20Programm%2015062021.pdf>

**98% Weiterempfehlungsquote aus D-A-CH-L.** Manager, Geschäftsführer und Aftersales-Verantwortliche freier Werkstätten sowie der Marken Audi, BMW, Fiat, Honda, Mazda, Mercedes, Opel, Peugeot, Skoda, Toyota und Volkswagen.

- „Gerade auch die praktischen Argumentationshilfen haben das Forum bereichert.“
- „Das Forum war sehr praxisorientiert. Die Lösungen können im Werkstattservice sehr gut umgesetzt werden.“

[http://www.vertriebsleistung.de/de/leistungen\\_aftersalesforumfuerwachstum\\_stimmenzumaftersalesforum.php](http://www.vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_stimmenzumaftersalesforum.php)

Profitiere von bewährten Erfolgsformeln und vielen Praxisbeispielen zur Ertragssteigerung:

- + € 2,1 MIO Umsatz p.a. mit Telefonmarketing
- + 400 TEUR Umsatz p.a. mit Klimaanlageanwartung
- + 300 TEUR Umsatz mit Klimaanlageanreinigung
- + Schutz vor Ertragskiller E-Mobilität.
- + Corona bedingte Umsatzenschwankungen stabilisieren
- + Versteckte und ungenutzte Potentiale in Servicepaketen ausschöpfen

## **9. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM**

<http://www.aftersales-forum.de>

**Dienstag, 15.06.2021: Einlass ab 08:07 Uhr, Beginn 08:43 Uhr, Ende ca. 17.31 Uhr**  
**Ebbtron Auditorium und Atrium mit 220“ LCD Wall**

<https://www.ebbtron.de/meetings-schulungen-seminare-konferenzen/>

Dunkelnberger Straße 39, 42697 Solingen, NRW, Germany

Frühbucher BONUS bis 31.03.2021

Gebühr für KFZ / NFZ Handel und Werkstätten bis 31.03.2021 € 395,00\*, danach € 445,00\*

Gebühr für Automobil und NFZ-Hersteller, Importeure, OEMs, Dienstleister und Berater € 595,00\*

\*netto jeweils zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer

## **COVID-19 / Corona**

Die Tagungsstätte erfüllt alle behördlichen Hygienevorschriften und Abstandsregeln. Die Räume bieten sehr großzügigen Platz mit sehr großen Abständen zu allen Teilnehmern. Bitte bringen Sie eine Mund-Nasen-Bedeckung mit.

Die Kooperationspartner TUNAP, HELIS 24 und LDB Gruppe helfen ebenfalls, die Aftersales Ergebnisse signifikant zu verbessern.

## **Video-Trailer vom AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM:**

[http://vertriebsleistung.de/de/leistungen\\_aftersalesforumfuerwachstum\\_videotrailer15052018.php](http://vertriebsleistung.de/de/leistungen_aftersalesforumfuerwachstum_videotrailer15052018.php)



Das AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer, Inhaber, Aftersales Manager, Serviceleiter sowie Teiledienstleiter in den Bereichen KFZ und NFZ. Seit 2013 findet das Wachstumsforum jährlich statt.

Pressekontakt Marco Paffenholz  
Mobil +49(0) 171 5315383  
Email [kontakt@vertriebsleistung.de](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)

## Die Referenten und Praxisexperten

Michael Kotlenga, [http://www.xing.com/profile/Michael\\_Kotlenga](http://www.xing.com/profile/Michael_Kotlenga)



Geschäftsführer After Sales Mehrmarken-Autohausgruppe Schönauen mit 7 Standorten

- Erfahrungen im After Sales seit über 20 Jahren
- seit 2002 Aftersales-Verantwortlicher
- stetig wachsende Rentabilität mit einem Jahresumsatz von über 11,5 Mio € für Lohn und Teile bei über 45.000 Stunden mit nur 16 Serviceberatern und 28 Monteuren

Marco Paffenholz, [http://www.xing.com/profile/Marco\\_Paffenholz](http://www.xing.com/profile/Marco_Paffenholz)



Inhaber **NEWEST** - Lösungen für Wachstum

- Erfahrungen im operativen Vertrieb seit 1991
- seit 2003 operativer Sales und After Sales Experte
- messbare Verkaufssteigerung in operativen After Sales Trainings, u.a.
  - + € 2,1 MIO Umsatz p.a. mit Telefonmarketing
  - + 400 TEUR Umsatz p.a. mit Klimaanlageanlagewartung
  - + 300 TEUR Umsatz mit Klimaanlageanlagereinigung



\* Realisierte Ergebnisse pro Jahr bei Betriebsgröße mit 6.000 Servicedurchgängen und 3.000 Kundenfahrzeugen, 3.000 Inspektionen p.a., 75% Privatkunden, 25 % Firmenkunden, 350 Reifenhotelkunden, 600 EH Fahrzeugverkauf NW + GW. Detaillierte Auflösung erfolgt im 9. AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM.

Inhaber Marco Paffenholz  
Hermann-Ehlers-Straße 99a  
D-42109 Wuppertal / Germany  
Telefon +49 (0) 202 - 87 00 98 80  
Telefax: +49 (0) 202 - 87 00 98 81  
Mobil +49 (0) 171 - 53 15 38 3  
Mail [kontakt@vertriebsleistung.de](mailto:kontakt@vertriebsleistung.de)  
Web [www.vertriebsleistung.de](http://www.vertriebsleistung.de)

AFTERSALES FORUM FÜR WACHSTUM © ist eine beim Deutschen Patent-und Markenamt eingetragene Wort-/Bildmarke. Rechteinhaber ist Marco Paffenholz

#aftersalesforumfürwachstum, #aftersalesforum, #aftersales, #wachstum, #werkstattservice #kfzservice

