

# Nachhaltig **innovativ**

## JUBILÄUM – 35 Jahre promotor: Eine Erfolgsgeschichte automobiler Absatzförderung

### LESEN SIE HIER...

... wie sich das Beratungs-, Trainings- und Systemhaus promotor in 35 Jahren entwickelt hat und was sich trotz rasanten IT-Wandels in dieser Zeit als erfolgsentscheidende Konstante erwiesen hat.

**A**uf ein besonderes Jubiläum kann in diesem Sommer die im Raum Frankfurt und Barcelona ansässige promotor-Gruppe anstoßen: Das Beratungs-, Trainings- und Systemhaus ist mit 35 Jahren erfolgreicher Geschäftstätigkeit eine der am längsten im automobilen Markt agierenden, unabhängigen Agenturen. In einer Vielzahl von Kooperationen mit Händlern, Herstellern und Importeuren (auch mit AUTOHAUS, siehe den „VerkaufsProfi“ auf Seite 28) hat sich das Unternehmen als innovativer und zuverlässiger Partner etabliert. „Die Erfolgsgeschichte von promotor begann 1976 mit dem Zusammentreffen unserer Gründer Siegfried Malter und Manfred L. Eberhardt“, so promotor-Geschäftsführer Manfred Stiewe. „Als beide feststellten, dass sie an ähnlichen Projekten für denselben Kunden arbeiteten, bündelten sie Kompetenzen und Organisationsmittel synergetisch. Das war der Beginn einer intensiven Konzentration auf das Automobilgeschäft.“

### Meilensteine

Erste Kunden waren die Adam Opel AG und die Bosch-Siemens-Handelsgesellschaft. Mit Opel erwuchs daraus eine langjährige Partnerschaft. Ende der 1970er Jahre entwickelte promotor ein Managementsystem für Händlerbetriebe und produzierte die ersten Trainingsfilme für den Verkauf und Service.

Seit 1983 steht ein wichtiges Geschäftsfeld im Fokus: das Gebrauchtwagen-geschäft. Der strategische Ansatz, das GW-Geschäft als Gewinnquelle auszubauen – heute für jeden Händler eine Selbstverständlichkeit –, war damals eine



Die promotor-Geschäftsführung 2011 (v.l.): Joachim Schulz, Manfred Stiewe und Eva-Maria Jacobs

Innovation, für die promotor-Berater Überzeugungsarbeit leisteten. Im Laufe der Zeit wurden für eine Reihe von Herstellern und Importeuren GW-Programme und moderne Tools entwickelt und kontinuierlich verfeinert.

In den nächsten Jahren erfolgten der Ausbau und die Intensivierung der Bereiche Training und e-Learning. So wurde ein computergestütztes Unternehmensplanspiel entwickelt. Später folgten Computer-Based Trainingsprogramme in einer Vielzahl von Sprachen, beispielsweise für Toyota, Porsche, Peugeot und Pirelli.

„In den 1990er Jahren war die CD-ROM für computergestützte Lernprogramme das technologische Nonplusultra“, erläutert Geschäftsführer Joachim Schulz. „Heute sind IP-basierte Technologien und Online-Tools Standard. Das verdeutlicht unseren Anspruch an uns selbst, uns dem Neuen zuzuwenden und daraus effiziente Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.“ Und Geschäftsführerin Eva-Maria Jacobs ergänzt: „Eines hat sich in all den Jahren nicht verändert: Neben moderner Informationstechnologie brauchen wir vor allem qualifizierte Berater und Trainer mit fundierten Kenntnissen und Erfahrungen im Automobilgeschäft. Sie sind für die Um-

setzung und damit den Erfolg im Händlerbetrieb durch nichts zu ersetzen.“

### 600 Händler bundesweit

Derzeit betreut promotor über 600 Händler bundesweit, größtenteils über herstellere-spezifische Programme. Dass das promotor-Konzept richtig und im täglichen Geschäft machbar ist, zeigen die Erfolge der betreuten Händler. Im Schnitt haben sie 2010 ihr Ergebnis pro GW um knapp 200 Euro gegenüber dem Vorjahr verbessert. „Unsere grundlegende Aufgabenstellung ist praktisch identisch geblieben: Wir haben den Händler so zu unterstützen, dass er nachhaltig gute Zahlen schreibt“, so Schulz. „Unsere Aufgabe ist es, die Lösungen den neuen Bedingungen anzupassen. Der Automobilhandel muss neue Wege gehen – unsere Berater müssen sie kennen. Und sie müssen wissen, wohin sie führen.“

Die promotor-Gruppe, seit 1996 nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert, ist heute mit fünf Gesellschaften im deutschsprachigen Raum, in Spanien und Italien aktiv. Mehr als 30 festangestellte Mitarbeiter gehören der Unternehmensgruppe an. Bei Bedarf kann auf eine Vielzahl eng verbundener externer Trainer und Berater zurückgegriffen werden. AH

So einfach war Personalsuche noch nie.  
Flexibel. Einfach. Effektiv.



Der größte Stellenmarkt der Branche  
[www.autohaus.de/karriere](http://www.autohaus.de/karriere)

**AUTOHAUS**  
karriere IIII