

## PRÜFTREU MEETING 2018

## Die neue Offenheit

Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Prüftreu aus Frankfurt lud Partner und Gäste zum „Prüftreu Meeting 2018“ ein. Und die Gastgeber, voran die Wirtschaftsprüfer der Kanzlei Josef Weyrich, Andreas Becker, und die Wirtschaftsprüferin Gertrud Biller, wählten 2018 als Leitlinie: „Automobilhandel in bewegten Zeiten: Perspektiven?“ Die referierenden Experten gaben Impulse für strategische Entscheidungen im Autohaus.

Das Markenzeichen von Kanzleisprecher Josef Weyrich ist die „Fliege“. Dahinter verbirgt sich eine hohe Sensibilität für Stil, für Atmosphäre, für das Andere, das Besondere. Und so wird Jahr um Jahr zur Partnerschaftsveranstaltung immer ein besonderer Ort als Begegnungsstätte gewählt. Dieses Jahr die Villa Metzler in Frankfurt.

Dort integriert ist das Museum für Angewandte Kunst. Und die Leiterin, Dr. Sabine Runde, wusste Raum um Raum farbig zu schildern, wie Wohnkultur in den verschiedenen Epochen gestaltet wurde. Ohne Frage, sie beherrschten schon damals ihr Handwerk!

**Personal**

Eingangs der zentralen Veranstaltung stellte Josef Weyrich die Schwerpunkte vor. Zuerst „Personal“, dann Gestaltung der neuen Handelsverträge 2018 und „Start-up-Unternehmen“ für den Handel. Den Personalteil präsentierte der Chef der Kienbaum-Dynastie Gummersbach, Fabian Kienbaum. Der Überbau: Wandel der Arbeitswelt. Er hinterfragte gesellschaftliche Wandlungen, die das einzelne Unternehmen nicht beeinflussen kann, und „provozierte“ dann mit Fragen aus dem aktuellen Zeitgeist. Welches Gefühl erzeugen wir in unserem unmittelbaren Arbeitsumfeld? Wie und wo holen wir den Einzelnen ab? Was wissen Sie von Ihren Mitarbeitern? Das Wichtigste bei allem seien Herz und Emotion. Dann zeigte Kienbaum fünf Kernelemente der Arbeitswelt von morgen auf.

Sein Kollege Max Kammeth leitete das Recruiting von Talenten von der Art und Weise zeitgemäßer Bewerbungen ab. Aktuell herrscht Arbeitnehmermarkt. Da sind besondere Formen der Flexibilität

gefordert. Die stärkste Rekrutierung von Mitarbeitern ist die durch die eigenen Mitarbeiter. Neue Bewerber möchten sich einfach und schnell bewerben. Sie sind intuitive User-Experience gewohnt. Welche Bewerberrichtlinien liegen dazu im einzelnen Autohaus vor? Wenn 98 Prozent bei der Karriereseite gleich wieder abbrechen, sollte man genauer hinschauen.

Geza Brugger, als Start-up-Unternehmer erprobt, zeigte an verschiedenen Beispielen auf, wie der Start-up-Ansatz im Autohaus umzusetzen ist, wie man ein Start-up im Autohaus aufbauen kann. Es wurde deutlich, dass hier ein intensiveres, kooperatives Zusammenwirken zwischen den Autohändlern sinnvoll wäre.

**Neue Händlerverträge**

Dr. Günther Falkenstein, einer der erfahrensten und fundiertesten Händlervertragsrechtler, ist u. a. Geschäftsführer des Porsche-Händlerverbands und war aktuell in die Vertragsentwicklungen an erster Stelle mit einbezogen. Ein ganz wichtiges Fazit, auch offener detaillierter Regelungen, maß er der Präambel zum Händlervertrag bei. Es geht um die grundsätzlich gemeinsame Diktion. Auch um die unternehmerische Freiheit. Im neuen Vertrag ist auch der Bereich Gebrauchtwagen aufgenommen. Weitere Inhalte galten dem Direktvertrieb, On-Demand-Funktionen und auch der Frage, in welchem zeitlichen Ablauf was innerhalb des



Wirtschaftsprüfer Josef Weyrich führte in die Veranstaltung ein.

Vertrages verändert werden kann. Ein Teilnehmer brachte es sinngemäß auf die Formel: Sie machen noch so lange mit dem Handel, bis sie sich virtuell auf eigenen Füßen freigeschaufelt haben. Der Abschied von den Glaspalästen ist der erste Beweis dafür.

Im anschließenden Flying Buffet fand reger Gesprächsaustausch statt, und in Harry's New York Bar kam es zu intensiven Dialogen und neuen Terminvereinbarungen. Die Automobilspezialisten von Prüftreu wurden abermals ihrem Ansinnen „Beratung-Prüfung-Steuern“ dialogisch und stilistisch mehr als gerecht.

Prof. Hannes Brachatz ■



Ein Blick auf die Teilnehmer. Vorne rechts Dr. Günther Falkenstein.