

Sehr geehrte Damen und Herren,

gerade beginnt Sie wieder, die hektische Zeit des Winterreifens, des Räderwechsels und der Einlagerung. Aus meiner Sicht wird diese intensive Zeit nur mangelhaft genutzt – für die Pflege der damit verbundenen Kundenkontakte einerseits und andererseits für die maximale Umsatzgenerierung. Gleichzeitig läuft auch die Lichtaktion des ZDK, die viele Chancen bietet, welche aber häufig ungenutzt verstreichen.

In diesem Newsletter biete ich Ihnen einige passende Impulse.

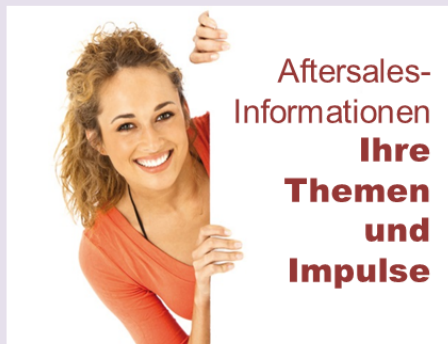
Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Serviceherbst und grüße Sie recht herzlich als Ihr Erwin Wagner



Erwin Wagner

erwin.wagner@mdw-wagner.de

Tel. 0157 30254801



Inhalt: Aftersales-Impulse im Oktober 2025

- **Das Reifenjahr 2024 / 2025**
- **Tipps zur Reifenwerbung**
- **Räderwechsel verkaufsaktiv nutzen**
- **Organisation Räderwechsel und Winterreifengeschäft**
- **Lichttest-Aktion im Oktober**
- **Seminar: Umsatzsteuer im Kfz-Gewerbe**



Positives Reifenjahr 2024

Das Reifenersatzgeschäft für PKW schnitt 2024 positiv ab, auch für 2025 wird eine positive Entwicklung prognostiziert. Detailinformationen und Geschäftsimpulse lesen Sie hier.

[Weiterlesen](#)

**Ihr
Werbe-
Tipp
des
Monats**



Reifengeschäft persönlich bewerben

Nutzen Sie Ihre Mitarbeitenden zur Werbung. In unserem Beispiel zeigen wir Ihnen eine Idee, wie Sie Ihr Reifengeschäft wirksam in Szene setzen.

[Weiterlesen](#)



Dialogannahme:

Jetzt AKTUELL

Räderwechsel aktiv nutzen

Die Schlagschrauber laufen auf vollen Touren, im Akkord werden gerade die Räder gewechselt. Trotz aller Hektik sollte man eine Minute Zeit investieren, um während des Räderwechsels nach links und rechts vom Rad zu schauen. Dort ist Umsatz versteckt, der in vielen Fällen unentdeckt bleibt.

[Weiterlesen](#)



Alles, was Sie zur Organisation des Räderwechsels und Winterreifengeschäfts benötigen

Der Räderwechsel und das Winterreifengeschäft stellt eine große Herausforderung für die Betriebe dar. Es gibt viele Hilfsmittel, mit denen man die Abläufe gut organisieren kann. Eine Auswahl dazu finden Sie hier.

[Weiterlesen](#)



Gestalten Sie die Lichttest-Aktion verkaufsfördernd

Seit mehr als 60 Jahren gibt es jährlich im Oktober den Lichttest, die Gewohnheit lässt das Thema im Tagesgeschäft schon fast untergehen. Mittlerweile hat das „Licht“ aber ganz andere Dimensionen angenommen und mit dem Tausch der Glühbirnen in zwei Schritten ist es auch nicht mehr getan.

[Weiterlesen](#)



Online-Seminar „Umsatzsteuer im Kfz-Gewerbe“

Aufgrund der hohen Nachfrage wird das Online-Seminar „Umsatzsteuer im Kfz-Gewerbe“ von **Heimbrock Winkler** wiederholt. Wer das Seminar im Mai verpasst hat, hat nun die Gelegenheit, daran teilzunehmen! Erleben Sie praxisnahe Einblicke von Fachleuten, die täglich mit den Herausforderungen der Branche arbeiten und aus echten Fällen berichten. Hier geht's zur Anmeldung.

[Weiterlesen](#)

Zitat des Monats

„Die Beziehung der Menschen zu ihren Autos bewegt sich in einem Korridor von besonders innig bis zu besonders emotionslos. Was allen aber ähnlich ist: Sie hält im Schnitt 5 bis 9 Jahre, und in dieser Zeit hat jeder PKW-Halter unterschiedlich häufig damit zu tun, dass das eigene Fahrzeug auch fahrbereit bleibt.“

Quelle: Dr. Martin Endlein, DAT-Report



Fachbücher von Erwin Wagner



► **Titel-Verzeichnis**

Werkstattauslastungs-Strategie **SyKE© STRATEGIE**



► **Weitere Informationen**

Impressum



Erwin Wagner
Marketingagentur für die
Automobilwirtschaft
Niedernhart 1 a
94113 Tiefenbach

Kontakt

Telefon 0049 (0) 8546 975 81 50
Telefax 0049 (0) 8546 975 81 51

info@mdw-wagner.de

www.mdw-wagner.de

Sitz des Unternehmens:

Tiefenbach / Passau

Datenschutz: [hier](#)