

**FABIANAIR**

**Vertrieb neu erwacht!**

Mit Speed und Stil bei Porsche Wien Liesing



[www.fabianair.com](http://www.fabianair.com)



*„Herr Günter Fischer hat meinen Mitarbeitern, die durch unsere hauseigene Porsche-Academy schon bestens ausgebildet wurden, dazu verholfen nochmal einen Schritt nach vorne zu machen. Auch meine erfahrenen Mitarbeiter haben bestätigt, dass die Nachhaltigkeit hinter dem Vertriebskonzept sehr gut nachvollziehbar ist, und sie in den zwei Tagen viel Sinnvolles mitgenommen haben. Daher kann ich Günter Fischer und sein Vertriebsseminar absolut empfehlen und wir freuen uns auf eine weitere gemeinsame Zusammenarbeit.“*

Peter Hergert  
Geschäftsführer von Porsche Wien Liesing

## DIE ANFORDERUNGEN

Die Porsche Holding Salzburg ist das größte und erfolgreichste Automobilhandelshaus Europas. Porsche Wien Liesing ist dabei die größte Niederlassung in Österreich. Der Automobilmarkt erfährt eine ungebrochene und rasante Weiterentwicklung. Aus diesem Grund wird Porsche Wien Liesing das vorhandene Gelände für insgesamt 55 Mio. Euro ausbauen und die Vertriebsmannschaft vergrößern. Bei so einem rasanten Wachstumsprozess ist es wichtig, eine hohe Beratungsqualität im Vertriebsteam gewährleisten zu können. Dazu benötigt es oft auch Hilfe von außen. Externe Seminare bringen neue Sicht- und Denkweisen ins Unternehmen.

Innerhalb des Konzerns hat der Vertrieb in den vergangenen Jahren signifikant an Bedeutung gewonnen und trägt mit über 90 % des Umsatzes wesentlich zum operativen Ergebnis bei. Daher arbeitet Porsche seit Jahren über alle Standorte hinweg konsequent an der Optimierung des Vertriebs und konzentriert sich zunehmend auf die Kernbereiche und Kompetenzen des Unternehmens. Die Kapazitäten im Vertrieb sowie in den lokalen Standorten wurden den Marktgegebenheiten angepasst und die verbleibenden Ressourcen entsprechend umverteilt. Damit stiegen die Anforderungen an die einzelnen Personen – und mit ihnen auch die Forderung nach einer höheren Produktivität und Effizienz der gesamten Vertriebskette.



## ÜBER PORSCHE ÖSTERREICH

Mit 56 Standorten ist Porsche Inter Auto die mit Abstand größte Autohandelsgruppe in Österreich. Im Berichtszeitraum 1-12/2015 wurde ein Umsatz von 1,5 Mrd. Euro erzielt, der damit auf dem Niveau von 2014 liegt. Der Neuwagenabsatz der VW-Konzernmarken, der Sportwagenmarke Porsche sowie der Exclusive Cars Bentley und Lamborghini betrug 1-12/2015 insgesamt 44.188 Stück. Dazu kommen 18.000 Gebrauchtwagen, die über die Vermarktungsschiene „Das WeltAuto“ abgesetzt wurden. Im Kundendienst konnte mit 869.407 Reparaturaufträgen ebenfalls ein sehr guter Wert erzielt werden. Die Porsche Inter Auto Gruppe beschäftigte zum Stichtag 31.12.2015 in Österreich 4.000 MitarbeiterInnen.



## DAS ERGEBNIS

Mit der neuen Vertriebsmethode fabsales® für B2B und B2C von Günter Fischer erfährt die Vertriebsmannschaft von Porsche den Vertrieb neu und erwartet sich von der neuen Methode ein Umsatzwachstum von bis zu 30 % schon im ersten Jahr. Die Methode ist vielversprechend, einzigartig und dennoch leicht verständlich. Unmittelbar nach dem Training hat sich jeder Porsche Vertriebsmitarbeiter seine individuellen drei Tasten selbstgesteuert ausgesucht, um so dem Ziel, der Umsatzsteigerung von 30 %, rasch und nachhaltig näherzukommen.





# WARUM WIR

- Hohes Maß an Erfahrung im B2B- sowie im B2C-Trainerumfeld
- Neuer Vertriebsansatz mit einem einfachen, wissenschaftlich erforschten System
- Perspektivenwechsel von jahrelang vorhandenem Vertriebswissen
- 40 Jahre, 40.000 Kundeninteraktionen, 800 Verkäufer – wir sprechen Ihre Sprache und leben in Ihrer Welt.

## **General Motivation e.U.**

Auhofstraße 11  
A-1130 Vienna  
Austria

[info@fabianair.com](mailto:info@fabianair.com)

[www.fabianair.com](http://www.fabianair.com)