

International Motor Trade Forum 2022 in Dubai – Mit der globalen Brille sieht man besser



120 Teilnehmer aus über 20 Ländern im intensiven Erfahrungsaustausch

Dirk van Meir brachte es auf den Punkt:

- *Europe is not the world*
- *Regulations create opportunities*
- *a volatile Market demands: a flexible trader, a focused trader and an informed trader.*



Dirk van Meir: Der Markt ist voller Möglichkeiten

Das stand wider Erwarten nicht unter der Überschrift „Probleme“, sondern „Opportunity“. Denn der in der Schweiz ansässige Niederländer van Meir (CEO Auto Discount Uster (www.adu.ch) / Vizepräsident EAIVT) meint damit die Möglichkeiten, im freien Autohandel auch in schwierigen Zeiten mit großen Herausforderungen und sich ständig ändernden Rahmenbedingungen nicht nur zu bestehen, sondern auch zu gewinnen.

Denn darin waren sich alle Teilnehmer des mit Teilnehmern aus über 20 Ländern globalen Händlerforums in Dubai einig: es geht ums Gewinnen und um die Gewinne. Wer die Dinge aus der richtigen Perspektive betrachtet, wird zu den Gewinnern zählen.



Und die richtige Perspektive beginnt mit der positiven Grundeinstellung, aus den Situationen das Beste zu machen, die bei anderen die Laune trüben.

Wenn auch keiner der ca. 120 Teilnehmer in der hochmodernen Wüstenstadt am Persischen Golf die teilweise beängstigende Realität ignorierte, standen jedoch Opportunity und Optimismus im Vordergrund der Gespräche und prägten

die positive Stimmung, die sich auch nach langer, durch Lieferkettenstörungen verursachter Durststrecke deutlich gebessert hat.

Besonders bemerkenswert: die Vielzahl junger Händler, die voller Energie und Tatendrang, allerdings auch mit hoher Kompetenz ausgestattet sind, die auf guter Marktkenntnis und erstaunlicher Erfahrung beruhen. Und diese waren nicht immer nur positiv. Allerdings sind Risikobereitschaft und die Fähigkeiten, aus sich realisierenden Risiken Lehren zu ziehen, eine wichtige Voraussetzung, das Rüstzeug für einen erfolgreichen freien Autohändler zu erwerben. Das Geheimnis liegt unbedingt nicht in einer pompösen Geschäftsimmobilität in bester Lage und einer großen Mannschaft.

Es ist das stets aktuelle Wissen über Marktentwicklungen, sich ändernde Rahmenbedingungen, das Verfügen über digitales Rüstzeug und, was in Dubai wieder einmal besonders deutlich wurde: die richtigen Kontakte und Verbindungen. Networking mit Partnern, denen man vertrauen kann, die zuverlässig und professionell sind, ist oft mehr als die halbe Miete.

<https://www.imtforum.org>