

Marke statt Menge

Zukunftsstrategien im Automobilvertrieb

Neue puls Studie zum
Automobilverkäufer der Zukunft

13. puls Automobilkongress am 21. März 2017

Vorabendveranstaltung am 20. März ab 18.00 Uhr

Dauphin Speed Event in Hersbruck bei Nürnberg

Medienpartner: **AUTOHAUS**

Lust auf Marke statt Menge?

Die aktuellen Strategien von Discountern wie Lidl oder Aldi zeigen, dass günstige Preise und Preisnachlässe allein zu wenig für eine erfolgreiche und profitable Zukunftsgestaltung sind. Deshalb wird es bei unserem 13. *puls* Automobilkongress unter dem Motto "Marke statt Menge" um Zukunftsstrategien im Automobilvertrieb gehen. Auch in diesem Jahr werden wieder hochkarätige Branchenvertreter auf folgende Themen eingehen:

- ✓ **Miteinander statt gegeneinander**
Neue Systempartnerschaften zwischen Herstellern, Autobanken und Händlern
- ✓ **3% statt 1% Rendite**
Zukunftsorientierte Geschäftsmodelle im Automobilhandel
- ✓ **Autos, Mobilität, Digitale Services**
Neue *puls* Studie zum Automobilverkäufer der Zukunft
- ✓ **Individuelle Mobilität statt Autos von der Stange**
Neue Strategien für werthaltigen Automobilverkauf
- ✓ **Die Cannes Rolle des Automobilhandels**
Prämierung der besten Image-Videos von Autohäusern

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!



Dr. Konrad Weßner

Geschäftsführer, *puls* Marktforschung GmbH





Prof. Hannes Brachat AUTOHAUS

Herausgeber

"Jede Kundenbegegnung sollte auf die Handels- und Herstellermarke einzahlen. Die Währung: Gelebte Markenwerte. Das subjektive Erleben des Kunden entscheidet alles. Die Herausforderung: Gestaltete emotionale Individualität."



Anthony Bandmann Volkswagen Bank GmbH

Sprecher der Geschäftsführung

"Als Captive werden wir uns vom Finanz- zum Mobilitätsdienstleister weiterentwickeln und dabei die Chancen der Digitalisierung gemeinsam mit Marke und Handel nutzen. Als zukunftsorientierter automobiler Finanzdienstleister stellen wir die Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt und entwickeln die Dienstleistungen und Services, die bestmöglich die zukünftige Mobilitätsbedarfe der Kunden decken."



Daniel Breves mobile.de GmbH

Commerical Director

"In einem intensiven Wettbewerbsumfeld ist die Händlermarke mitentscheidend für Erfolg oder Misserfolg. Aufgebaut wird sie heute zunehmend online."



Prof. Dr. Willi Diez Institut für Automobilwirtschaft (IFA)

Institutsleitung

"Mit der Digitalisierung rückt der Hersteller noch näher an die Kunden ran - ist das das Aus für den Handel?"



Patrick Fruth TÜV SÜD Division Auto Service GmbH

CEO

"Wir unterstützen Autohändler dabei, auch in Zukunft ihre Effizienz und Effektivität zu steigern. Dazu überlegen wir uns immer neue Lösungen wie die "Blue Button"-App oder unsere digitale Autohausberatung."



Markus Häring TARGOBANK AUTOBANK

Ressortleiter Händlerkooperationen und Leasing

"Alle reden von Digitalisierung! Welche Rolle spielt der Automobilverkäufer in der Zukunft?"



Tanja Hufschmidt Google Germany GmbH

Industry Manager / Project Lead Automotive

"Focus on the User: Der Mehrwert für den Nutzer muss konsequent in den Mittelpunkt gestellt werden - online wie offline."



Jens Monsees BMW Group

Vice President Digitalization Corporate Planning and Product Strategy

"Wir verstehen den Wandel unserer Branche als Chance und fokussieren uns in den kommenden Jahren auf den Ausbau und Neuaufbau von technologischen Kompetenzen und die Vernetzung von Menschen, Fahrzeugen und Services."



Thomas Peckruhn ŠKODA Autohaus Liebe

Geschäftsführer

"Aufbruchsstimmung statt Zukunftsangst: Wer gewinnen will, darf nicht nur verteidigen."



Andreas Senger Senger Gruppe

Geschäftsführender Gesellschafter

"Durch die Digitalisierung haben Kunden neue Anforderungen und Erwartungen an das Autohaus. Das Ziel muss es sein, digitale und analoge Prozesse gesamtheitlich so zu gestalten, dass der Kunde ohne Prozessbruch stets seine favorisierte Kontaktform frei wählen kann. Hierzu müssen zum einen digitale Kanäle aufgebaut, zum anderen aber auch die analogen Kanäle optimiert werden."



Werner Söcker WELLERGRUPPE GmbH & Co. KG

Geschäftsführung

"Um DEN Automobilverkäufer der Zukunft zu definieren, gilt es erst einmal DEN Automobilverkäufer der Gegenwart zu beschreiben und der ist schwer in eine Schublade zu stecken. Bei all der Digitalisierungseuphorie sollten wir nicht vergessen, dass es im Automobilverkauf um individuelle Beratung von individuellen Kunden geht. Es wird sich vieles im Verkauf ändern. Darauf müssen wir uns vorbereiten ohne in Aktionismus zu verfallen."



Dr. Konrad Weißner puls Marktforschung GmbH

Geschäftsführer

"Automobilverkäufer sind ein unverzichtbarer Teil starker Händlermarken und reduzieren den Preis- und Intra-brand Wettbewerb, wenn sie sich zu Individualisierungsprofis entwickeln."

Vorabendveranstaltung am 20. März

- 18.00 Uhr Get-together mit fränkischem Buffet
19.30 Uhr NO LIMITS - Wie schaffe ich mein Ziel?



Joey Kelly

"Der Weg ist das Ziel. Setz dir kleine Ziele und gib niemals auf."

- 21.00 Uhr Automobile Träume: Führung durch die außergewöhnliche Sammlung klassischer Autos und Motorräder des Dauphin Speed Events.

13. *puls* Automobilkongress am 21. März

- 07.00 Uhr Aktives Erwachen: Laufen mit Dr. Konrad Weißner
- 08.30 Uhr Get-together mit kleinem Imbiss
- 09.00 Uhr Begrüßung und Einführung
Prof. Hannes Brachat, Herausgeber AUTOHAUS
- 09.15 Uhr Der Automobilverkäufer der Zukunft
Dr. Konrad Weißner, Geschäftsführer, *puls* Marktforschung GmbH: Neue *puls* Studie
Markus Häring, Ressortleiter Händlerkooperationen und Leasing, TARGOBANK:
Neue AUTOHAUS TARGOBANK Verkäuferstudie
Werner Söcker, Geschäftsführung, WELLERGRUPPE GmbH & Co. KG
- 10.15 Uhr Kaffeepause
- 11.00 Uhr Händlermarke und Händlerleistung on- und offline erlebbar machen
Daniel Breves, Commercial Director, mobile.de GmbH
Thomas Peckruhn, Geschäftsführer, ŠKODA Autohaus Liebe
- 11.30 Uhr Der Mehrwert des Händlers und Verkäufers im digitalen Zeitalter
Tanja Hufschmidt, Industry Manager / Project Lead Automotive, Google Germany GmbH
- 12.00 Uhr Digitalisierung - Sprengstoff für die Systempartnerschaft Hersteller - Händler?
Prof. Dr. Willi Diez, Leiter, Institut für Automobilwirtschaft (IFA)
- 12.30 Uhr Mittagspause und Führung durch die Oldtimer-Sammlung
- 14.30 Uhr Cannes Rolle des Automobilhandels - Prämierung der besten Image-Videos von Autohäusern
Patrick Fruth, CEO, TÜV SÜD Division Auto Service GmbH
- 15.00 Uhr Der Wandel der Automobilindustrie in einer digitalisierten Welt am Beispiel der BMW Group
Jens Monsees, Vice President Digitalization Corporate Planning and Product Strategy, BMW Group
- 15.30 Uhr Strategische Transformation in der digitalen Welt
Anthony Bandmann, Sprecher der Geschäftsführung, Volkswagen Bank GmbH
Andreas Senger, Geschäftsführender Gesellschafter, Senger Gruppe
- 16.30 Uhr Verabschiedung

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Anmeldung:

Online unter www.puls-automobilkongress.de
oder per Mail an event@puls-marktforschung.de

Bitte melden Sie sich bis spätestens 15. März 2017 an.
Begrenztes Teilnehmerkontingent.

Teilnehmergebühr:

499,- € (zzgl. MwSt.)*
399,- € (zzgl. MwSt.)* für Automobilhändler

*siehe Teilnehmerbedingungen



Veranstaltungsort:

Dauphin Speed Event GmbH & Co. KG
Industriestraße 11
91217 Hersbruck
www.dauphinspeedevent.de

Anfahrt: Mit dem Auto über die A 9 u. B 14. Mit öffentlichen Verkehrsmitteln: Ab Nürnberg Hauptbahnhof mit der S 1 (Ausstieg: Hersbruck l. d. Pegnitz) Parkmöglichkeit: Neben dem Veranstaltungsort befindet sich ein großer Parkplatz, den Sie kostenfrei nutzen können.

Hotelempfehlungen

DORMERO Schlosshotel Reichenschwand*

Tel.: 09151 86938000
www.dormero.de/schlosshotel-reichenschwand
5 km vom Dauphin Speed Event entfernt
(Hier startet das aktive Erwachen mit Dr. Weißner)

Hotel Restaurant Café Bauer*

Tel.: 09151 81880
www.restaurant-cafe-bauer.de
2 km vom Dauphin Speed Event entfernt

Landhotel Grüner Baum*

Tel.: 09151 609560
www.gruener-baum-kuehnhofen.de
6 km vom Dauphin Speed Event entfernt

*Abrufkontingent unter dem Stichwort
"13. puls Automobilkongress"



puls: Marktforschung und Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien

Seit 25 Jahren konzentriert sich *puls* darauf, den Markterfolg von Autohäusern, Automobilherstellern, Autobanken und Zulieferern durch branchennahe Marktforschung und darauf aufbauende Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien abzusichern.

Veranstalter:

puls Marktforschung GmbH

Röthenbacher Straße 2
90571 Schwaig bei Nürnberg



www.puls-marktforschung.de



www.facebook.com/pulsMarktforschung

Ihre Ansprechpartner/in:

Dr. Konrad Weißner, Geschäftsführer
Corinna Bloß, Teamassistentin



0911 9535-400 Fax -404



bloss@puls-marktforschung.de

*Teilnahmebedingungen

Bei einer Stornierung bis 10 Tage vor der Veranstaltung erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- zzgl. MwSt./ Teilnehmer.
Bei späterer Absage berechnen wir die volle Teilnehmergebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.