GROSSKUNDENKONGRESS

Praxis: Wo muss gehandelt werden?

Neun Experten sprechen über Organisationsprozesse, neue Ansätze im Aftersales-Geschäft und den Umgang mit Restwerten.

KURZFASSUNG

Das Großkundengeschäft ist ein wichtiger Renditebringer und das Potenzial hierfür noch lange nicht ausgeschöpft. Experten aus der Industrie, dem Handel und dem Flottengeschäft zeigen, wo es aktuell Handlungsbedarf gibt.

Es ist nicht immer einfach, die Umsätze und Erträge hoch zu halten, wenn die großen Flottenkunden gleichzeitig immer anspruchsvoller und die Prozesse komplexer werden.

Auf dem dritten AUTOHAUS Großkundenkongress unter dem Motto „Großkundengeschäft – professionell und erfolgreich“ am 7. Oktober im Mövenpick Hotel in Frankfurt/Oberursel sprechen hochkarätige Experten über diese Herausforderung. Besonders im Fokus stehen dabei die Organisationsprozesse, neue Ansätze im Aftersales-Geschäft und der Umgang mit den Restwerten. Angesprochen werden zudem die aktuellen Entwicklungen und Trends sowie die Chancen und Risiken des Flottengeschäfts.

Bundeswehrflotte und Fuhrparkserviceberater

Lernen von den Großen? Den Auftakt gibt Rolf Lübke (GF/Bw Fuhrpark Service) mit seinem Vortrag und zeigt, wie der Mobilitätsmanager den großen Fuhrpark der Bundeswehr erfolgreich steuert.

Wie steht es um den relevanten Flottenmarkt in diesem Jahr und wo muss etwas getan werden? Die aktuellen Zahlen sowie Entwicklungen und Trends präsentiert Marc Odinius (GF/Dataforce) vom führenden Marktforschungsinstitut für den deutschen Flottenmarkt.

Joachim Otting (Rechtsanwalt) verweist anschließend auf die wichtigsten rechtlichen Stolperfallen im Großkundengeschäft und gibt den Teilnehmern Tipps, wie sie diese bei Ausschreibungen und Abschlusszahlungen im Leasing sowie bei Rabatten und dem damit verknüpften Schadensrecht umgehen können. Ein großes Thema im Großkundengeschäft ist die Optimierung der Geschäftsprozesse. Jürgen Ohr (GF/Trias Training & Services) zeigt den Teilnehmern, was beachtet werden sollte und der Schlüssel zum Erfolg ist. Prozesse zu stärken macht Sinn, denn der Beruf des Fuhrparkmanagementberaters ist ein Fulltime-Job. Joachim Trumpp (Leiter Flottenverkauf BW/Schwabengarage) erzählt direkt aus der Praxis, was ihm tagtäglich abverlangt wird.

Aus diesem Grunde hat die Auto Holding Dresden den Beruf des Fuhrparkserviceberaters ins Leben gerufen. Thomas Voigt (Koordination Vertrieb Großkunden) erklärt, welche Vorteile das im Tagesgeschäft hat und wie es ankommt.

Sind alternative Antriebe nun endgültig out oder nicht? Dieser Frage geht Matthias Ahrendt (Strategic Account Executive/MSX International) nach und zeigt, welche Chance in dieser Antriebsform liegt und welche Bedeutung Vernetzung, Mobilität und Downstream Business haben. Welche Rolle spielt eine ganzheitliche Verkaufsoptimierung künftig bei der Restwertproblematik? Darüber spricht Eyyuep Kizilkaya (Leiter Vertrieb Groß- und Sonderkunden/Riller & Schnauck) in seinem Vortrag.

Zum Schluss geht Thomas Hajek (Vice-President/Eolicum) der Frage nach, welches Wachstumspotenzial im Mittelstand steckt und wie man von dem Nutzfahrzeugsektor lernen kann.

Daniela Kohnen ■

1 Rolf Lübke
2 Marc Odinius
3 Joachim Otting
4 Jürgen Ohr
5 Joachim Trumpp
6 Thomas Voigt
7 Matthias Ahrendt
8 Eyyuep Kizilkaya
9 Thomas Hajek

Fotos: Privat

ANMELDUNG

Der Großkundenkongress wird von AUTOHAUS bereits zum dritten Mal veranstaltet. Er findet am 7. Oktober im Mövenpick Hotel in Frankfurt/Oberursel statt.

msx INTERNATIONAL

AUTOHAUS akademie, Manuela Vogl
E-Mail: manuela.vogl@springer.com
Tel.: 089/20 30 43 -12 82

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.autohaus.de/akademie