

Referenten

Michael Borgert

Gesellschafter der ABH Marketingservice GmbH, Köln

Eckhard Brandenburg

Senior Consultant im Kompetenzbereich Automotive der **BBE RETAIL EXPERTS** Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Köln

Prof. Dr. Werner Correll

Professor für Psychologie, Universität Gießen (Forschungsauftrag USA/Harvard), Berater für Politik und Wirtschaft

Dr. Thomas Funke

Rechtsanwalt/Partner der Wirtschaftskanzlei Osborne Clarke, Köln

Thomas Geck

Leiter Schaden dezentral der HUK-Coburg-Allgemeine Versicherungs AG, Coburg

Frank Jung

Geschäftsführer (Sprecher der Geschäftsführung) der Vergölst GmbH, Hannover

Joachim Münch

Vorstand der Trost Auto Service Technik SE, Stuttgart

Heiner Prümper

Direktor Aftersales der NISSAN Center Europe GmbH, Brühl

Moderator

Michael Horn

Bereichsleiter Automotive der **BBE RETAIL EXPERTS** Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Köln

10. Kölner Aftersales Forum im Hotel Marriott in Köln!

Stellen Sie sich den Herausforderungen im Aftersales! Die diesjährige Tagung befasst sich mit allen aktuellen Facetten des Aftermarkets und ist die Plattform, von der Sie in die Zukunft starten!

Hotel Marriott
Johannisstrasse 76 - 80
D-50668 Köln

Parkmöglichkeiten in der hauseigenen Garage

Für weitere Informationen und Rückfragen stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Eckhard Brandenburg

Senior Consultant/Projektleitung
Telefon +49(0)221 93655-249
brandenburg@bbe-retail-experts.de

Melanie Wilson

Projektassistentin
Telefon +49(0)221 93655-242
Telefax +49(0)221 93655-362
wilson@bbe-retail-experts.de



BBE RETAIL EXPERTS

Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Agrippinawerft 30
D-50678 Köln
www.bbe-retail-experts.de



Der Aftermarket für Pkw-Komponenten
in Zeiten der Wirtschaftskrise

„Erfolgsaussichten
und -strategien in
einem unsicheren
Marktumfeld“

Mittwoch, 17. Juni 2009
Hotel Marriott Köln

Das Expertenforum für
Aftersales-Verantwortliche bei
Automobilherstellern/-importeuren,
Teile-, Zubehör- und Reifenherstellern sowie
im Automobil-, Teile- und Reifenfachhandel

ab 8.30 **Einlass und Kaffee-Empfang**

9.15 – 9.30 **Begrüßung und Eröffnung**

9.30 – 10.15 **Wohin entwickelt sich der Aftermarket für Pkw-Komponenten?**

- Die Einflussfaktoren und ihre Auswirkungen
- Marktentwicklung nach Produktgruppen und Distributionswegen
- Werkstattssysteme, ein wichtiger Baustein im Wandel?
- Szenarien/Prognosen der zukünftigen Entwicklung

Eckhard Brandenburg, BBE RETAIL EXPERTS

10.15 – 10.45 **Preisspielräume trotz Wirtschaftskrise**
Erfolgshebel für Werkstatt, Großhandel und Hersteller

- Kennt der Kunde Ihre Preise? Preiswissen und Preisinteresse im Aftersales
- Preisvergleiche – Der Kunde zwischen Geiz und Scham
- Vertrauen als Beziehungsfundament
- Konsequenzen für Werkstatt, Großhandel und Hersteller

Michael Borgert, ABH Marketingservice GmbH

10.45 – 11.15 **Kaffeepause**
... und Zeit für persönliche Gespräche

11.15 – 12.00 **Welche GVO für das nächste Jahrzehnt?**
Rechtlicher Rahmen und politische Ziele für den Ersatzteilmarkt der Zukunft

- Die Brüsseler Gedankenspiele
- Szenarien der Zukunft
- Auswirkungen auf Fahrzeughandel und Servicegeschäft

Dr. Thomas Funke, Osborne Clarke

12.00 – 12.45 **Wie versuchen die Automobilhersteller den Herausforderungen im Aftermarket in Zeiten der Krise zu begegnen?**
– Das Beispiel NISSAN

- Die zentrale Bedeutung des Aftersalesgeschäftes für Hersteller und Handel
- Anreizsysteme, Handlungsfelder, Marktbearbeitungsstrategien
- Die zukünftige Herausforderungen und Lösungsansätze aus Sicht der NISSAN Center Europe GmbH

Heiner Prümper, NISSAN Center Europe GmbH

12.45 – 13.45 **Mittagspause**

13.45 – 14.45 **Motivation – in unsicheren Zeiten so wichtig wie nie!**

- Faktoren des Erfolgs
- Motivationstypen und ihre Bedeutung für Führung, Marketing und Verkauf
- Mit Zuversicht in eine unsichere Zukunft

Prof. Dr. Werner Correll, Universität Gießen

14.45 – 15.30 **Der Pkw-Karosserie- und Lackmarkt im Spannungsfeld zwischen Schadenssteuerung/Werkstattbindung und Vertriebskooperation**

Wie versuchen die Versicherungsgesellschaften den Herausforderungen im Unfall- bzw. Instandsetzungsgeschäft zu begegnen?
– Das Beispiel HUK-Coburg

- Der Markt und seine Determinanten
- Die Aktivitäten der Marktplayer und die Bedeutung der Schadenslenkung
- Was sind eigentlich die Wünsche der Kunden und welche betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten erfordert der Markt
- Das Schadensmanagement-Konzept der HUK-Coburg als zukünftige Erfolgsposition

Thomas Geck, HUK-Coburg

15.30 – 15.45 **Kaffeepause**
... und Zeit für persönliche Gespräche

15.45 – 16.30 **Das Reifengeschäft heute und morgen – Erfolgsfaktoren einer „industriengeführten“ Reifenhandelskette**

- Marktdaten und Distributionswege
- Die verschiedenen Zielgruppen und deren Kaufverhalten
- Fast Fit – Autoservice: ein zentraler Faktor zum Markterfolg?!
- Vergölst – Strategien und Konzepte für einen nachhaltigen Erfolg

Frank Jung, Vergölst GmbH

16.30 – 17.15 **Der freie Teilegroßhandel – Herausforderungen und Zukunftsperspektiven in einem unsicheren Marktumfeld**
– Das Beispiel Trost Auto Service Technik SE

- Der Teilegroßhandel und seine Position im Aftersales-Geschäft
- Markt, Kunden und Werkstattssysteme im Wandel
- Profilierung und Positionierung in einem unsicheren Marktumfeld
- Individuelle Strategien zum Ausbau der Marktposition

Joachim Münch, Trost Auto Service Technik SE

gegen 17.15 **Fazit und Abschluss der Veranstaltung**



Auf dem Prüfstand des Expertenforums: Wettbewerbsposition, Marktorientierung, Zukunftsstrategien.



Das 10. Kölner Aftersales Forum der **BBE RETAIL EXPERTS** findet am 17. Juni 2009 im Hotel Marriott in Köln statt. Ausgesuchte Referenten präsentieren die Trends, Zukunftsperspektiven und Marketingstrategien für den Aftermarket in Zeiten der Wirtschaftskrise.