

Aftermarket Forum – Automechanika Academy vom 17.-19.September 2008

kostenfreies Vortragsprogramm, Podiumsdiskussionen und Dialoge
17.-19.9.2008 in Halle 9.1 Raum Genius / Logos

Keine Anmeldung erforderlich
Simultanübersetzung: Deutsch–Englisch

Moderatoren:

Heinrich Frost, Frostmarketing, Lüneburg
Prof. Dr. Dudenhöffer, Director CAR Center of Automotive Research, FH Gelsenkirchen
Prof. Dr. Stefan Reindl, Institut für Automobilwirtschaft e.V., Geislingen

Mittwoch, 17. September 2008

Moderation:

Heinrich Frost,
frostmarketing Lüneburg

Uhrzeit

10:00 – 11:30

Halle 9.1 Raum Genius / Logos

Podiumsdiskussion

Von der Dynamik des Aftermarktes profitieren – aber wie?

Stärken und Schwächen, Chancen und Gefahren
Nach dem schlechtesten Automobiljahr 2007 im Handel seit der Wiedervereinigung 1990- werden die Insolvenzen so mancher Kfz-Unternehmen nicht lange auf sich warten lassen.

Der Neuwagenmarkt ist gesättigt. Ist der Aftermarket in diesem Zusammenhang mit seinen bisher soliden Steigerungsraten und auskömmlichen Renditen und Deckungsbeiträgen der vergangenen Jahre nicht mehr Garant für profitables Wachstum in der Kfz-Branche? Was tun immer noch erfolgreiche Unternehmen, um die eigene Firmenkonjunktur anzukurbeln bei nachlassender Branchenkonjunktur?

Wo sind die Produktinnovationen und Geschäftsmodelle für Autoteile, Zubehör und Accessoires, die dem Tüchtigen Impulse geben? Wie machen es die Besten? Welche Vorbilder können dem eigenen Erfolg auf die Sprünge helfen?

Franz Thurner,
Leiter Aftersales Deutschland, BMW AG, München

Hartmut Röhl,
Erster Vorsitzender Gesamtverband Auto-Teile-Handel GVA,
Ratingen

Kurt Kröger,
Geschäftsführender Gesellschafter Ernst Dello GmbH & Co. KG,
Hamburg

Engelbert Wimmer,
International Head of Automotive und Partner PA Consulting,
Frankfurt

Wilhelm Hülsdonk,
Vizepräsident ZDK, Zentralverband Deutsches
Kraftfahrzeuggewerbe, Bonn, und Bundesinnungsmeister, Mitglied
im Präsidium ZDH, Zentralverband Deutsches Handwerk

15:00 – 16:00

Einzelvortrag mit Dialogpartner

Referent: Rolf Hosefelder,
Leiter Verkauf Europa Mitte, Bosch Partner Konzepte, Robert
Bosch GmbH, Karlsruhe

Dialogpartner: Thomas Salender,
Bosch Service Salender, Wolmirstedt

Die weltweiten Chancen des Aftermarkets –
Erfolge im Aftermarket am Beispiel des Bosch Car Service, der
größten Werkstattkette der Welt

Der Geschäftsbereich Automotive Aftermarket innerhalb des Bosch-Konzerns ist verantwortlich für das marken-übergreifende Werkstattkonzept Bosch Car Service. Der Bosch Car Service setzt weltweit immer wieder neue Maßstäbe mit erstklassigem Service, Know How und innovativer Technologie, mit Kfz-Ersatzteilen in Erstausrüsterqualität und Zubehör, Kfz-Teilen für Old- und Youngtimer und modernster Kraftfahrzeugtechnik und Prüftechnik.

Nach der Maxime "Service rund ums Auto - alles, gut, günstig - Bosch Car Service" umfasst das Leistungsprofil alle für einen Kfz-Betrieb wichtigen Kompetenzfelder. Jeder, der mehr als 14.100 Bosch Service-Betriebe weltweit steht mit seiner Werkstattarbeit für einwandfreie Bosch-Qualität. Ein weltweites Team arbeitet im Geschäftsbereich, in den Regionalgesellschaften und Auslandsvertretungen. Dies garantiert in über 140 Ländern der Erde besten Service und Qualität.

Donnerstag, 18. September 2008

Moderation:

Prof. Dr. Dudenhöffer, Director CAR
Center of Automotive Research, FH
Gelsenkirchen

Uhrzeit

Halle 9.1 Raum Genius / Logos

10:00 – 11:30

Podiumsdiskussion

Herausforderung CO₂: Wie kann sich der Handel optimal auf den Trend zu CO₂-Einsparung einstellen? (Beratung, neue Produkte und Dienstleistungen, Kosten)

Thomas Holtgräfe,
Vorstand, Fahrzeug-Werke LUEG AG

Dr. Burkhard Wies,
Leiter der Reifenentwicklung für das weltweite Pkw-Reifen-Ersatzgeschäft, Continental AG

Dr.-Ing. e.h. Johannes Liebl,
Leiter Energiemanagement, Aerodynamik, Leichtbau,
Fahrleistung und CO₂, BMW Group

Peter Weis,
Geschäftsführer Edgar Kittner GmbH & Co. KG

Jochen Coelsch,
Direktor After Sales, Ford Deutschland

15:00 – 16:00

Dialog

Nachrüst-Geschäft: Was muss richtig gemacht werden? Welche Fallen sind zu vermeiden?

Thomas Holtgräfe,
Vorstand, Fahrzeug-Werke LUEG AG

Detlev Baudach,
Geschäftsführer HJS Fahrzeugtechnik

Freitag, 19. September 2008

Moderation: Prof. Dr. Stefan Reindl, Institut für Automobilwirtschaft e.V., Geislingen

Uhrzeit

10:00 – 11:30

Halle 9.1 Raum Genius / Logos

Dealer-Management – Neuausrichtung im Vertragshandel und Optimierung des Leistungsangebotes

- Organisationsstrukturen für Mehrmarken- und Filialunternehmen
- Führung und Steuerung solcher Unternehmen
- Zusammenarbeit mit Fabrikatsorganisationen unterschiedlicher Konzerne
- Internationalisierung von Automobilhändlergruppen
- Spezielle Angebots- und Leistungsstrukturen, insbesondere im Teile- und Zubehörgeschäft
- Realisierung von Synergie-Effekten

Kurzstatements und Podiumsdiskussion

**Herausforderung Mehrmarkenhandel und Filialisierung:
Wie kann sich der Handel auf die erforderlichen Strukturen einstellen?**

Christian Schönberger,
Geschäftsführer, Enslein & Schönberger, Mitterteich
Synergien im Mehrmarkenvertrieb – Konzernmarken vs. konzernfremde Marken

Karsten Lorenzen,
Leiter Vertriebssteuerung, DELLO, Hamburg
Chancen und Risiken für Expansionsstrategien von Automobilhändlergruppen

Michael Lamlé,
VW-/Audi-Händlerverband, Isernhagen
Herausforderungen für die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Händlern in der Automobilwirtschaft

RA Uwe Brossette,
Osborne Clarke, Köln
Rechtliche Rahmenbedingungen im Wandel: Was kommt nach 2010?

Jürgen Stackmann,
Geschäftsführer Vertrieb & Marketing, Ford Werke GmbH, Köln
Herstellerperspektive: Markenexklusivität vs. Mehrmarkenvertrieb

Freitag, 19. September 2008

Moderation: Prof. Dr. Stefan Reindl, Institut für Automobilwirtschaft e.V., Geislingen

Uhrzeit

15:00 –16:30

Halle 9.1 Raum Genius / Logos

Kurzstatements und Podiumsdiskussion

Optimierung der Leistungsstrukturen im Teile- und Zubehörgeschäft

Robert Rademacher,
Präsident des Zentralverbands Deutsches Kfz-Gewerbe
Service- und Teilegeschäft als „Insolvenzverhinderer“

Werner Söcker,
Brandmanager, B&K ...alles klar!, WELLERGRUPPE, Berlin
Bedeutung des Aftersales-Geschäfts für Autohausunternehmen

Michael Ziegler,
EFA Autoteilewelt (Emil Frey Gruppe), Stuttgart
Teilehandel als Geschäftsmodell für Händlergruppen

Dr. Thomas Funke, LL.M.
Osborne Clarke, Köln
Die Zukunft der Kfz-GVO: Freie Wahl von Werkstatt und Teilen nach 2010?

Patrick Fruth,
Leitung Customer Service Excellence A.T.U, Auto-Teile-Unger, Weiden
A.T.U. – Innovatives Aftermarket Konzept