puls
FOR BETTER DECISIONS

Autos oder Mobilität? – Strategien zur Gewinnung der Autonutzer von Morgen

15. puls Automobilkongress am 27. März 2019 im Dauphin Speed Event in Hersbruck bei Nürnberg

Vorabendveranstaltung am 26. März ab 18.00 Uhr

Autoanschaffung und Autonutzung der Zukunft ↗ Neue *puls* Studie in Kooperation mit Google
Kaufen? Leasen? Finanzieren? Mieten? Abonnieren? ↗ Neue Wege zur Mobilität
Mobility as a Service Markt ↗ Neue Strategien von Automarken, Autobanken und Händlern

Medienpartner: AUTOHAUS | AUTO & WIRTSCHAFT | HORIZONT – Zeitung für Marketing, Werbung und Medien

AP CarMotion | BDA Banken der Automobilwirtschaft | BDK | CarObserver | hey car | LOCAL MeinAuto.de | Nürnberger Versicherung | TÜV SÜD

Wie ticken die Autonutzer von Morgen?

Kaufen, finanzieren, leasen, mieten oder abonnieren? Die Chancen zur Gewinnung der Autonutzer von Heute und Morgen sind so vielfältig wie seine Mobilitätsbedürfnisse. Dabei stellen sich Fragen: Werden neue Kundenbedürfnisse und Technologien den Automobilvertrieb und das klassische Geschäftsmodell der Händler revolutionieren? Inwieweit bröckelt angesichts des wachsenden Bedürfnisses nach flexibler Mobilität die Loyalität zu klassischen Automarken und Händlern? Wie können Automarken, Autobanken und Händler sichtbare Kompetenz als „Anlaufstelle" für die Autonutzer von Morgen aufbauen? Wie können sie sich online und offline im Zeitalter von Sixt und Co. behaupten?

Um diese Fragen wird es unter der Moderation von Prof. Hannes Brachat bei unserem mittlerweile 15. *puls* Automobilkongress gehen. Wie bei allen bisherigen *puls* Kongressen auch, möchten wir Lust auf Zukunft machen und praxisnahe Impulse für den Automobilvertrieb von Morgen geben.

Sie treffen Entscheider aus der Automobilbranche und Führungskräfte von Autohäusern.
Sie erfahren von Top-Führungskräften wie Strategien im Automobilvertrieb und Automobilhandel aussehen können.
Sie profitieren von wertvollen Kontakten, praxisnahen Impulsen und einer aktuellen *puls* Studie. Außerdem erhält jeder Teilnehmer im Nachgang eine Zusammenfassung der Vorträge sowie die Maßnahmen und Erkenntnisse der Teilnehmer.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Dr. Konrad Weßner
Geschäftsführer *puls* Marktforschung GmbH

26. März 2019 Vorabendveranstaltung im Dauphin Speed Event in Hersbruck

18.00 Uhr **Get-Together mit Sektempfang**

19.30 Uhr **Der pure Wahnsinn: Wie Spitzengastronomie funktioniert**

Alexander Herrmann, Unternehmer, Kochbuchautor und Fernsehkoch

„Authentische Mitarbeiter/innen mit gelebter Serviceorientierung sind der Markenkern eines Spitzengastronomie-Betriebs. Nur zufriedene Mitarbeiter/innen schaffen zufriedene Kunden."

Der fränkische Sternekoch und Unternehnmer betreibt neben dem Hauptrestaurant in Wirsberg zwei Restaurants in Nürnberg sowie das PALAZZO, schreibt Kochbücher, ist auf Live-Touren durch Deutschland unterwegs und in Kochsendungen wie „The Taste" zu sehen.

20.30 Uhr **Fränkisches Buffet by Alexander Herrmann und Führung durch die einzigartige Sammlung klassischer Autos und Motorräder des Dauphin Speed Events.**

Freuen Sie sich auch wieder auf den Shuttle-Service von CHOICE.

27. März 2019 15. puls Automobilkongress im Dauphin Speed Event in Hersbruck

07.00 Uhr **Aktives Erwachen: Laufen mit Konrad Weßner**

08.30 Uhr **Get-Together mit kleinem Frühstück**

09.00 Uhr **Begrüßung und Einführung**

Prof. Hannes Brachat, Herausgeber der Fachzeitschrift **AUTOHAUS**

„Ob es das Zukunftsbild des Kunden gibt? Weil jeder Kunde anders ist, haben wir viele Kundenbilder. Die Handlungsmaxime sollte auch in Zukunft die individuelle Behandlung des Kunden und die Schaffung individuellen Kundennutzens sein."

09.15 Uhr **Der Kampf um den Kunden: Digitale Wege in die Mobilität der Zukunft**

Alain Uyttenhoven, Präsident **Toyota Deutschland GmbH**

„Wer die Chancen des digitalen Zeitalters erkennt und den Wünschen der Kunden nach neuen Formen der Mobilität gerecht wird, dem stehen erfolgreiche Zeiten bevor."

09.45 Uhr **Volkswagen Sales: Next Generation – Welche Rolle spielt der Autohandel beim Verkauf des Autos der Zukunft?**

Holger Santel, Leiter Vertrieb und Marketing Deutschland Volkswagen Pkw **Volkswagen AG**

„Die Automobilindustrie befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Mit der Strategie „TRANSFORM 2025+" hat Volkswagen Pkw die Weichen für die Zukunft gestellt, in der das Unternehmen zum führenden Anbieter von Elektromobilität, Konnektivität sowie autonomem Fahren werden will. Die konsequente Neuausrichtung des Handels sowie der Aufbau eines digitalen, kundenzentrierten Ökosystems bilden vertriebsseitig die Grundlage für unser Geschäftsmodell der Zukunft."

Hans-Jürgen Persy, Vorsitzender des Vorstands **LÖHR & BECKER AG**

„Die Welt steht in einer der größten Transformationen der Geschichte und wir und das Auto mittendrin. Fast alles wird sich ändern. Diesen Wandel meistern wir, indem wir lernen, ihn zu verstehen, neu sehen, neu denken und neu handeln."

10.20 Uhr **Talk mit Holger Santel und Hans-Jürgen Persy**

10.45 Uhr **Kaffeepause**

11.30 Uhr **Autoanschaffung und Autonutzung der Zukunft – Neue *puls* Studie in Kooperation mit Google**

Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer ***puls*** **Marktforschung GmbH**

„Um sich Online und Offline als Anlaufstelle für Auto-Interessenten zu behaupten, sollten Automarken, Autobanken und Händler wissen, wie die Autonutzer von Morgen ticken, wie sie im Netz suchen und wo die kundenrelevante Wertschöpfung der Händler liegt."

Stefan Volk, Industry Manager, Automotive Mobility **Google Germany GmbH**

„Geänderte Kundenbedürfnisse und Kundenwünsche lassen sich bereits heute anhand von Google-Daten identifizieren. Unsere gemeinsame Studie mit puls wirft einen Blick auf den Mobilitäts-Nutzer der Zukunft mit dem Ziel, die zukünftigen Bedürfnisse bereits heute zu verstehen."

12.15 Uhr **Hybridminds statt Petrolhead – Was kann die Autobranche von der kreativsten (Auto-) Agentur lernen?**

Dr. Peter Figge, CEO **Jung von Matt AG**

„Die Generation „Instant-Gratification" verändert die Anforderungen an die Automobilbranche. Ihr geht es um Erlebnisse statt um Besitz. Um mehr Flexibilität statt mehr PS. Nur durch ein grundlegendes Umdenken in der Kommunikation schaffen es Marken, diese Bedürfnisse zu adressieren und damit relevant zu bleiben."

13.00 Uhr **Praxisimpulse: Strategien im österreichischen Autohandel**

Karin Radauer, Geschäftsführerin **Autohaus Radauer GmbH**

„Die Händler sind es gewohnt mit den Zeichen der Zeit zu gehen: Denn das, was heute gilt, kann bereits morgen wieder obsolet sein. Digitalisierung, Urbanisierung und Individualisierung sind Veränderungen, die wir vorhersehen und bewältigen können. Was wir nicht genau vorhersehen können, sind die politischen Entscheidungen in Europa hinsichtlich CO2 und Elektromotoren. Das macht den Importeuren und sukzessive den Händlern zu schaffen."

13.30 Uhr **Neue Energie: Kulinarischer Genuss inmitten klassischer Autos und Motorräder**

14.45 Uhr **Praxisimpulse für den Autohandel aus Sicht junger Führungskräfte**

Florian Hofmann, MINI Brand Manager **Wittmann & Hofmann AG**

„Das Geschäftsmodell „Autohaus" existiert seit mehr als 100 Jahren – stets inkrementell verbessert, im Kern jedoch unverändert. Disruptionen kann jedoch nur bewältigen, wer lernt, sich zu revolutionieren. Das üben wir am Beispiel von carship.online."

Marc Adelhütte, Leiter Händlergeschäfte **MeinAuto GmbH**

„Fahrzeuginteressenten haben die digitalen Möglichkeiten bereits als Selbstverständlichkeit in ihren Entscheidungsprozess integriert. Der Erfolg von Autohäusern hängt maßgeblich davon ab, dass Kunden mit smarten Lösungen online gewonnen werden."

René Krüger, Centerleiter Opel Köln & Frechen **AUTOHAUS LOUIS DRESEN GmbH**

„Bei aller Digitalisierung und Veränderung sollten wir nie den Kunden am POS vernachlässigen. Wer sich nicht stets die Frage stellt „Was hat mein Gast davon?" hat den Fokus falsch gesetzt."

15.15 Uhr **Wie müssen sich Automarken und Autohändler aufstellen, um fit für die Zukunft zu sein?**

Dr. Hans-Peter Kleebinder, Experte für #SMARTMobility, #SMARTCities und #Mobility as a Service

„Digitalisierung zwingt die Unternehmen zu radikaler Kundenzentrierung. Nur die Marken überleben, die Vertrauen zu ihren Kunden aufbauen und eine digitale Nabelschnur etablieren, um dann auf Basis persönlicher Daten individuelle Mobilitätsbedürfnisse intelligent und nachhaltig zu befriedigen."

Adam Libor, Verkaufsleiter Neuwagen VW Pkw **Autohaus Käsmann GmbH**

„DER FORTSCHRITT KOMMT DIGITAL, UNSER DIALOG BLEIBT PERSÖNLICH. Wer die Digitalisierung im stationären Handel als Reichweitenverstärker sieht und zugleich die zwischenmenschliche Kommunikation beherrscht, wird in Zukunft Erfolg haben."

15.45 Uhr **Lebenslange Kundenloyalität – Service im digitalen Autohaus**

Jörg Gudat, Geschäftsführer **Gudat Solutions GmbH / www.digitalesautohaus.de**

„Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern muss den Kunden und dem Mitarbeiter dienen. Geben wir den Mitarbeitern die Werkzeuge, die sie brauchen, um die Transformation zu leben."

Thomas Desch, Niederlassungsleiter Konstanz **Automobilhandelsgruppe Graf Hardenberg**

„Die Transformationsreise hat begonnen. Packen wir die Koffer, vergessen wir aber nicht die Menschen, die sie tragen sollen."

16.15 Uhr **Learnings und Maßnahmen**

16.30 Uhr **Viel Erfolg beim Umsetzen!**

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Anmeldung
Melden Sie sich online an unter:
automobilkongress.puls-marktforschung.de
oder per Mail an **event@puls-marktforschung.de**
Anmeldung bis 19. März möglich. Begrenztes Teilnehmerkontingent.

Teilnehmergebühr
499,– € (zzgl. MwSt.)*
Für Automobilhändler 399,– € (zzgl. MwSt.)*

Veranstaltungsort
Dauphin Speed Event
Industriestraße 11
91217 Hersbruck
www.dauphinspeedevent.de

Dort findet sich eine einzigartige Sammlung klassischer Autos und Motorräder.

Eine genaue Anfahrtsbeschreibung finden Sie unter:
automobilkongress.puls-marktforschung.de

Hotelempfehlungen
DORMERO Schlosshotel Reichenschwand
Schlossweg 8, 91244 Reichenschwand

Landhotel Grüner Baum
Kühnhofen 3, 91217 Hersbruck

Hotel Kainsbacher Mühle
Mühlgasse 1, 91230 Kainsbach-Happurg

Wir haben für Sie ein Abrufkontingent unter dem Stichwort „15. *puls* Automobilkongress" hinterlegt.

Shuttle-Service am Vorabend
Dank CHOICE gibt es am Vorabend (26 März) wieder einen Shuttle-Service.

Weitere Informationen zur Zimmerreservierung und zum Shuttle-Service finden Sie unter: automobilkongress.puls-marktforschung.de

puls: Marktforschung und Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien
Seit über 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
Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer
Corinna Bloß, Teamassistenz
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.