

# Referenten

## **Michael Borgert**

Gesellschafter der ABH Marketingservice GmbH, Köln

## **Eckhard Brandenburg**

Senior Consultant im Kompetenzbereich Automotive der BBE RETAIL EXPERTS, Köln

## **Paolo Colabucci**

Direktor Teile und Service der Fiat Group Automobiles Germany AG, Frankfurt

## **Rolf Hosefelder**

Leiter Bosch Partner System der Robert Bosch GmbH, Karlsruhe

## **Dr. Kai Hudetz**

Stellvertretender Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung, Köln

## **Dr. Holger J. Schmidt**

Geschäftsführer der TNT Akademie GmbH, Ruppichteroth/Winterscheid

## **Prof. Dr. Knut Schüttemeyer**

Vorstandsvorsitzender der Sinamotive AG, Berlin

## **Joachim E. Trost**

Geschäftsführer der Eugen Trost GmbH & Co. KG, Stuttgart

# Moderator

## **Michael Horn**

Partner, Leiter Kompetenzbereich Automotive der BBE RETAIL EXPERTS, Köln

# 9. Kölner Aftersales Forum im Hotel Hilton 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 Hilton  
Marzellenstraße 13  
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

### **Agnieszka Sion**

Consultant/Projektassistentin  
Telefon +49(0)221 93655-259  
Telefax +49(0)221 93655-253  
sion@bbe-retail-experts.de



### **BBE RETAIL EXPERTS**

Unternehmensberatung GmbH & Co. KG  
Agrippinawerft 30  
D-50678 Köln

[www.bbe-retail-experts.de](http://www.bbe-retail-experts.de)



Der Aftermarket für Pkw-Komponenten 2010

## „Zukunftsstrategien zwischen Wettbe- werbsintensivierung und Erfolgswang“

Mittwoch, 18. Juni 2008  
Hotel Hilton, Köln

Das Expertenforum für Aftersales-  
Verantwortliche von:  
Automobilherstellern/ -importeuren  
Teile-, Zubehör- und Reifenherstellern  
Automobil-, Teile- und Reifenfachhandel

ab 8.30 **Einlass und Kaffee-Empfang**

9.15 – 9.30 **Begrüßung und Eröffnung**

9.30 – 10.15 **Die Rahmendaten und Wettbewerbsbedingungen im Aftermarket 2010**

- Die Einflussfaktoren aus dem Automobilmarkt
- Die rechtlichen Bestimmungen
  - autospezifische GVO - wie geht es weiter?;
  - Marken- und Designrechte - eine Geschichte ohne Ende
- Trends im Verbraucherverhalten
- Welche Entwicklungen erwarten die Vertreter der Branche - ein Szenario auf der Basis von Expertengesprächen

*Eckhard Brandenburg, BBE RETAIL EXPERTS*

10.15 – 10.45 **Der Aftermarket-Dreiklang - Spannungsfeld Fahrzeugausstattung, Fahrer, Service-provider**

- Fahrzeugausstattung - einst, jetzt und zukünftig
- Die Komponenten-Märkte der Zukunft
- Wer fährt mit welchen Komponenten? - Dem Nutzerprofil auf der Spur
- Aftermarket zwischen Spezialisierung, Generalisierung und Pensionierung

*Michael Borgert, ABH Marketingservice GmbH*

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

11.15 – 12.00 **Erobern Ersatzteile aus Fernost den deutschen Aftermarket?**

- Der Aftermarket und die Position der etablierten Teilemarken mit Qualitätsprodukten
- Wodurch sind sie so erfolgreich?
- Was kennzeichnet bzw. prägt die Handelskunden?
- Autoteile und Zubehör - Deutsche Qualität, Made in China
- Zukunfts-Szenarien aus der Sicht eines Teileimporteurs

*Prof. Dr. Knut Schüttemeyer, Sinamotive AG*

12.00 – 12.45 **Wie versuchen die Automobilhersteller den Herausforderungen im Aftermarket bis zum Jahr 2010 zu begegnen? - Das Beispiel Fiat**

- Die zentrale Bedeutung des Aftersalesgeschäftes für Hersteller und Handel
- Anreizsysteme, Handlungsfelder, Marktarbeitungsstrategien
- Die zukünftigen Herausforderungen und Lösungsansätze aus Sicht der Fiat Group Automobiles Germany AG

*Paolo Colabucci, Fiat Group Automobiles Germany AG*

12.45 – 14.00 **Mittagspause**

14.00 – 14.45 **Wertschöpfung durch Servicebranding**

- Wie starke Marken auf Menschen (und auch auf professionelle Einkäufer) wirken
- Wie sich Service Brands von Konsumgütermarken unterscheiden
- Wie starke Service Brands aufgebaut werden
- Welche Erfolge mit diesen möglich sind - und welche nicht

*Dr. Holger J. Schmidt, TNT Akademie*

14.45 – 15.30 **Das Internet: etablierter Distributionsweg im Aftermarket?! - Status Quo und Erfolgsaussichten für das Aftersales-Geschäft von morgen**

- Die Bedeutung des Internets bei der Distribution von Pkw-Komponenten
- Marktdaten, Anbieter, Multi-Channel Management
- Die verschiedenen Zielgruppen und deren Kaufverhalten
- Erfolgsstrategien für 2010 - aus der Sicht eines Branchenexperten

*Dr. Kai Hudetz, Institut für Handelsforschung*

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

15.45 – 16.30 **Der freie Werkstattmarkt in 2010 - Erfolgsstrategien aus der Sicht eines „industriengeführten“ Werkstattsystems**

- Der Markt und seine Determinanten
- Erfolgsfaktoren im Werkstattgeschäft
- Bosch Car Service - Strategien und Konzepte für 2010

*Rolf Hosefelder, Robert Bosch GmbH*

16.30 – 17.15 **Der freie Teilegroßhandel auf dem Weg in das Jahr 2010 - Das Beispiel Eugen Trost GmbH & Co. KG**

- Die Rolle des freien Teilegroßhandels im Aftersales-Geschäft
- Herausforderung Kunde, Markt und Werkstattssysteme
- Profilierung und Positionierung auf dem Weg ins Jahr 2010
- Individuelle Strategien zum Ausbau der Marktposition

*Joachim E. Trost, Eugen Trost GmbH & Co. KG*

gegen 17.15 **Fazit und Abschluss der Veranstaltung**



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



Das 9. Kölner Aftersales Forum der BBE RETAIL EXPERTS findet am 18. Juni 2008 im Hotel Hilton in Köln statt. Ausgesuchte Referenten präsentieren die Trends, Perspektiven und Marketingstrategien für den Aftermarket in 2010.