



SERVICE & CONSULT EG

A G E N D A

BranchenDialog Automotive & Aftermarket Round Table: Wachstumpotenziale aufgreifen – Risikopotenziale minimieren

23. April 2008, Rösrath

Kunden finden & Kunden binden

- 12.00 h Begrüßung und Einführung in das Thema
Helmut Wolk, Wolk & Partner Car Consult
Jörg Glaser, ServiCon eG
- 12.05 h Der digitale Servicenachweis – Kundenbindungs-Management
bei Mazda
Dr. Axel Schunck,, Mazda Motor Europe
- 12.20 h Aktivierung von Zusatzverkäufen mit webgestützten Werkstatt-
nachbefragungen
Dimitry Bakumenko, Wolk & Partner
- 12.35 h Diskussion

Verdrängt der Discounter den Fachmarkt?

- 12.55 h Chancen und Risiken für Fachmarkt-Discounter
Ulrich Eggert, Ulrich Eggert Consulting
- 13.10 h Erfolgs- und Misserfolgsfaktoren von Autofahrer-Fachmärkten
Bernhard Sommer, Team Boxenstop
- 13.25 h Diskussion

Kannibalisiert der Online- den Offlinevertrieb?

- 13.55 h Onlinevermarktung zwischen Discount- und Markenvertrieb
Dr. Axel Flasbarth, eBay Motors
- 14.10 h Routing von Onlinekunden in Werkstätten
Sandro Kunz, Speed4Trade
- 14.25 h Diskussion
- 14.55 h Pause mit Kaffee und Imbiss

Veränderungsdruck im Produkt-Portfolio

- 15.25 h Zukunftstrends in der Automobilentwicklung und ihre Auswirkungen auf den Aftermarket
Dr. Guido Freis, Casulate
- 15.40 h Verlangt der Aftermarket zukünftig Low-Budget-Produkte?
Helmut Wolk, Wolk & Partner
- 15.50 h Mehr Profit mit High Margin Produkten aus Fernost
Prof. Knut Schüttemeyer, Sinamotive
- 16.05 h Diskussion

Risk-Management

- 16.35 h Wie viel Bankenmanagement brauchen Handel und Handwerk?
Jörg Glaser, ServiCon eG
- 16.45 h Risikominimierung durch Solvenzprüfung für Werkstatt- und Handelspartner
Andreas Brzoska, Concilios
- 17.00 h Diskussion
- 17.25 h Fazit, Abschlussdiskussion und Zusammenfassung
- 17.30 h Get Together und Kennenlernen