

Jubiläum: 20. puls Automobilkongress!



Zukunftsfähiger Automobilvertrieb in neuen Vertragskonstellationen

*20. puls Automobilkongress am 26. und 27. Juni 2024
im PS.SPEICHER in Einbeck*

Medienpartner:

AUTOHAUS



HORIZONT



e-mobilio



mobility4.me





Bild: Dr. Konrad Weßner (rechts) mit Extremkletterer Thomas Huber (Huberbuam) beim 19. *puls* Automobilkongress

200 Führungskräfte aus der Automobilbranche

Herzblut

Familiäre Atmosphäre

Praxisnah

Da geht noch was!

Sie haben Lust auf zukunftsfähigen Automobilvertrieb? Sie möchten sich wirksam im Wettbewerb differenzieren? Sie wollen erfolgreiche Branchenpersönlichkeiten live auf der Bühne erleben? Sie spüren, dass es bei Themen wie Omnichannel, Leadgenerierung oder Online-Offline Conversion noch Luft nach oben gibt? Dann holen Sie sich doch bei unserem mittlerweile 20. (Jubiläums-) Automobilkongress konkrete Anregungen und wechseln Sie am 26. und 27. Juni beim Automobilvertrieb auf die Überholspur.

Ihr Dr. Konrad Weßner
Geschäftsführer *puls* Marktforschung GmbH

Unsere Sponsoring Partner



Günter Kaufmann
CEO
Auktion&Markt



Philipp Tröger
Geschäftsführer
Auto Pflege Partner



Martin Guse
CEO
BDK



Ralph Missy
Co-Founder
e-mobilio



Florian Baur
CSO
mobile.de



Maximilian Weßner
Geschäftsführer
mobility4.me



Daniel König
Director Sales Germany
Real Garant



Oliver Pfeifer
Vertriebsleiter Automotive
TotalEnergies



Ralf Breisch
Leiter Vertrieb und Marketing
TÜV SÜD



12.00 Uhr

Get-Together

13.00 Uhr

Begrüßung durch **Prof. Hannes Brachat**, **Helmut Peter** und **Dr. Konrad Weißner**

13.30 Uhr

Brauchen starke Automarken starke Händler?



Christian Hegel, Geschäftsführer **ZDK**

Automobilverkauf heute wie auch morgen nicht ohne starken, stationären Automobilhandel und Service



Michael Lohscheller, Präsident (ab 12.06.24) **VDIK**

Wir erleben die Revolution unserer Branche. Das Auto wird vernetzter und intelligenter, die Elektrifizierung ist in vollem Gange, Kundenbedürfnisse verändern sich rasant. In diesem Umfeld ist der Vertrieb so spannend und zugleich so wichtig wie nie zuvor. Entscheidend für den Erfolg aller am Vertrieb beteiligten Stakeholder sind passgenaue und nachhaltige Lösungen, die den Menschen den Zugang zur individuellen Mobilität sichern.



Hildegard Müller, Präsidentin **VDA**

Elektromobilität und Digitalisierung verändern die Fahrzeuge von Grund auf. Nun kommt es darauf an, die neuen Technologien den Kundinnen und Kunden näherzubringen. Der Automobilvertrieb ist dabei für die Automobilindustrie ein wichtiger Partner und eine bedeutende Schnittstelle zu den Verbraucherinnen und Verbrauchern.



14.15 Uhr

Zukunftsfähiger Automobilvertrieb: Der Stellantis-Weg



Lars Bialkowski, Geschäftsführer **Stellantis D**

In Zeiten der Transformation setzt Stellantis auf starke Partner mit einem zukunftsfähigen Mehrmarkenvertrieb. Stellantis hat nicht nur Fahrzeuge für jeden Geschmack im Portfolio, sondern deckt mit Leasys und Stellantis Financial Services auch alle Kundenwünsche rund um Leasing und Finanzierung ab.



Marc Meiling, Direktor Vertrieb Deutschland **Stellantis Financial Services**

Wachstum wird über unsere starken Handelspartner sichergestellt. Mit wettbewerbsfähigen und innovativen Angeboten sichern wir den gemeinsamen Erfolg von heute. Das Stellantis Trio Handel, Hersteller und Bank ist auf zukünftige Anforderungen der Kunden und des Marktes vorbereitet, um als Gewinner aus dem Rennen hervorgehen zu können.



Helmut Peter, Geschäftsführer **Autohaus Peter Gruppe**

Zukunftsfähiger Automobilvertrieb klappt nur, wenn Herstellervertreter und Händler im Dialog sind. Wir zeigen beim puls Automobilkongress, wie sich Automobilhändler zukunftsorientiert aufstellen und wirksam im Wettbewerb differenzieren können.



15.00 Uhr

Zukunftsfähiger Automobilvertrieb: Der Weg von Frey Import Services



Jens Schulz, Geschäftsführer **Mitsubishi Motors D** + **Marc Winkelmann**, Geschäftsführer **Brüggemann Gruppe**

Unsere Branche verändert sich mit hoher Geschwindigkeit. Nicht nur Hersteller und Händler, sondern auch freie Importgesellschaften brauchen neue, zukunftsfähige Strategien.

15.30 Uhr

Kaffeepause

16.00 Uhr

Impulse der next Generation im Automobilhandel



Sylvia Gerl, Geschäftsführerin **BFC Northeim**

Bei veränderten Rahmenbedingungen sollte man seinen Fokus nicht nur auf Markt und Marke richten, sondern auch eine Neustrukturierung der Mitarbeiterqualifikationen vornehmen. Das Wissen der Mitarbeiter von heute, bestimmt das (zukunftsfähige) Handeln von morgen!



Felix Walter, Geschäftsführer **Autozentrum Walter**

Der Erfolgsschlüssel in der neuen digitalen Welt bleiben die Menschen im Autohaus. Die zentrale Aufgabe ist und wird es in Zukunft immer sein, die Menschen in den Vordergrund zu stellen. Genau dabei können uns die digitalen Helferlein exzellent unterstützen.





Kenneth Strübing, Verkaufsleiter Neuwagen **Audi Berlin**

Bei sich schnell ändernden Rahmenbedingungen wird eine ausgeprägte Agilität durch Erfolg belohnt. Diese Agilität vorzuleben, einzufordern oder auch zu organisieren bleibt dabei die wesentliche Herausforderung.



16.45 Uhr

Differenzierungsstrategien im Markenhandel



Christina Dost, Geschäftsführerin **Autohaus Peter GmbH**

Die Differenzierung durch Angebot, Service & Image der Autohäuser ist keine Option, sondern eine strategische Notwendigkeit.



Christian Rönsch, Geschäftsführer **May & Olde**

Wer heute noch nicht weiß, dass der Verkäufer im Agenturzeitalter den Unterschied macht wird als Autohändler keine Zukunft haben.



17.30 Uhr

Out of the Box: Was wir vom Rennen ums weiße Haus und McDonald's lernen können



Julius van de Laar, Politikstrategie, Wahlkampfteam Barack Obama

Ein starker Automobilvertrieb braucht starke Geschichten! Was sind die besten Storytelling-Strategien im Wahlkampf der Superlative?



Bodo Wißkirchen, Franchise-Unternehmer **McDonald's**

Die Markenbekanntheit und Markensympathie von McDonald's sind nicht dem Zufall geschuldet. Sie sind die Folge einer genialen Gründungsidee, welche durch lokales Unternehmertum an rund 40.000 Orten auf der ganzen Welt Tag für Tag erfolgreich umgesetzt wird.



27. Juni 2024 Tag 2

6.45 Uhr

Aktives Erwachen: Gemütliche Laufrunde mit Dr. Konrad Weßner (Start beim Hotel Freigeist in Einbeck)

8.30 Uhr

Get together

9.00 Uhr

Zukunftsfähiger Automobilvertrieb: Der Toyota Weg



Burkhard Weller, Geschäftsführer **WELLERGRUPPE**

Morgen wird gut. Die Individualmobilität wird durch die kommende co2 Neutralität attraktiver, die Bahn ist noch nicht am Tiefpunkt angekommen und in 15 Jahren fahren wir Autos, die mehr co2 einsaugen, als sie abgeben. Also eine rosige Zukunft.



Mario Köhler, Commercial Director **Toyota D**

TOYOTA setzt im Vertrieb der Zukunft mit dem Handel auf die Kraft des Gemeinsamen. Das UND steht im Vordergrund, nicht das ENTWEDER ODER!



9.45 Uhr

Differenzierungsstrategien und Internationalisierung im Automobilhandel



Wilfried Wilhelm Anclam, Vorstandsvorsitzender **AUTOLAND**

500.000 verkaufte Autos jährlich sind (nur) 5% Marktanteil. Wir machen das!



Gerhard Schürmann, CEO **Emil Frey Gruppe**

Neue Automobilvertriebskonzepte haben dann eine gute Zukunft, wenn der Kunde für sich daraus einen Mehrwert erhält.



11.00 Uhr

Kaffeepause

11.30 Uhr

Das digitale Autohaus – Geht noch was bei Omnichannel und der nahtlosen Online/Offline Verknüpfung?



Jens Monsees, CEO Infomedia

Vom Hersteller über den Handel und das Connected Car sind isolierte Datenquellen eine große Herausforderung für eine erfolgreiche Kundeninteraktion – Sprechen wir darüber, wie konsolidierte, bereinigte und angereicherte Daten einen essentiellen Unterschied für eine personalisierte Customer Experience machen.



Dr. Christian Richter, Director - Global Automotive Google

Wie durch KI mehr Autos verkauft und starke Marken gebildet werden.



Andreas Weber, Geschäftsführer Autohaus Weber

Die Grenzen des traditionellen Automobilhandels erweitern sich durch Digitalisierung jeden Tag.

12.30 Uhr

Differenzierungsstrategien im freien Mehrmarkenhandel



Christian Brunkhorst, Geschäftsführer Autohaus Brunkhorst

Freier Fahrzeughandel auf Augenhöhe und mit System.



Heinz Niedermayer, Geschäftsführer Auto Niedermayer

Mehrmarkenhandel neu gedacht: Erfolgreiche Differenzierung in einem wettbewerbsintensiven Markt

13.15 Uhr

Mittagspause

14.15 Uhr

puls Brand-Tracking: Kundenloyalität zu Automarken und Händlernetzen



Stefan Reiser, puls Marktforschung

Persönliche Beratung erfährt im Zeitalter von Automatisierung und Vertriebsstandards eine Renaissance als Differenzierungskriterium. Seien Sie gespannt auf unsere Trendstudie zur Weiterempfehlung von Automarken und Händlernetzen.

14.45 Uhr

Best of: Erkenntnisse, Maßnahmen und Ausklang

Ab 17.00 Uhr

BFC Branchenabend in Northeim

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Online-Anmeldung

<http://automobilkongress.puls-marktforschung.de>

oder per Mail an event@puls-marktforschung.de

Anmeldung bis 21. Juni möglich.
Begrenztes Teilnehmerkontingent.

Teilnehmergebühr

599,- € (zzgl. MwSt.)

Für Automobilhändler 399,- € (zzgl. MwSt.)



Veranstaltungsort

PS.SPEICHER

Tiedexer Tor 3
37574 Einbeck

www.ps-speicher.de

Europas größtes Oldtimer-Museum.

Hotelempfehlungen

Wir haben für Sie Abrufkontingente in den folgenden Hotels hinterlegt:

FREIgeist Einbeck

05561/3199970

Haus Johanna

05561/93350

Bierstadt-Hotel

0151/14917159

Hotel Panorama

05561/93770

Hotel Der Schwan

05561/4609

Weitere Informationen zur Zimmerreservierung finden Sie unter:
<http://automobilkongress.puls-marktforschung.de>

Veranstalter

puls Marktforschung GmbH

Röthenbacher Straße 2
D-90571 Schwaig bei Nürnberg

 www.puls-marktforschung.de

 www.linkedin.com/company/pulsmarktforschung

Ihre Ansprechpartner

Dr. Konrad Weißner, Geschäftsführer
Irmgard Rückel, Teamassistentz

 +49 (0) 911 9535-400 Fax -404

 rueckel@puls-marktforschung.de



puls: Marktforschung und Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien

Seit über 25 Jahren konzentriert sich *puls* darauf, den Markterfolg von Autohäusern, Automobilmarken, Autobanken und Zulieferern durch branchennahe Marktforschung und darauf aufbauende Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien abzusichern.

FOR BETTER DECISIONS

Alle Infos finden Sie auch online unter: <http://automobilkongress.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.