

# Neue Mobilitätsangebote für die Autonutzer/innen von Morgen



Neue Mobilitätsbedürfnisse

Neue Mobilitätsangebote

Neue Strategien

Neue Mitarbeiter/innen

## 18. puls Automobilkongress am 8. September 2022

Dauphin Speed Event Hersbruck nahe Nürnberg  
Vorabendveranstaltung am 7. September 2022  
ab 18:00 Uhr

**„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.“**

Henry Ford

Medienpartner:

**AUTOHAUS**

**AUTO**  
WIRTSCHAFT

**HORIZONT**  
ZEITUNG FÜR MARKETING, WERBUNG UND MEDIEN

Sponsoren:

**APZ**

**autobid.de**  
auto-auktionen

**BDK**

**Castrol**

**heycar**

## **Die Mobilitätsbedürfnisse und Mobilitätsangebote wandeln sich, Sie auch?**



Zukunftsfähige Strategien in der Automobilbranche sollten sich mehr denn je an den sich wandelnden Mobilitätsbedürfnissen orientieren. Zunächst stellen wir in vielen Studien fest, dass das Auto nach wie vor für die meisten Menschen im Mittelpunkt der persönlichen Mobilität steht und – getrieben durch die Pandemie – als persönlicher Rückzugsraum sogar an Bedeutung gewonnen hat. Der Zugang zum Auto allerdings wandelt sich. So präferieren v. a. jüngere Auto-Interessenten der Gen Z **niederschwellige Mobilitätsangebote** wie Auto-Abos, flexible Leasingverträge oder Mietverträge, die das Anschaffungsrisiko insbesondere der für viele noch ungewohnten Elektroautos reduzieren.

Flexibel nutzen statt besitzen heißt die Lösung, aber nicht für alle: Wir müssen uns vielmehr wohl für immer von **dem** Auto-Interessenten und vom Denken in Kundensegmenten verabschieden, weitet sich doch die Bandbreite der Kundenpräferenzen von der Barzahlung über klassisches Leasing bis hin zur Nachfrage nach Autos on Demand mit passenden ergänzenden Verkehrsmitteln wie E-Bikes. Von daher kommt es mehr denn je darauf an, Auto-Interessenten so frühzeitig und so digital wie möglich bei ihren individuellen Mobilitätsbedarfen abzuholen und ein bedarfsorientiertes Beratungs- und Probefahrerlebnis zu bieten. Weil sich aber gerade die innovativen Autos und Mobilitätsangebote nicht von selbst verkaufen, haben auch lernbereite Automobilhändler neue Wertschöpfungschancen. Anders ausgedrückt: Die digitale **und** die persönliche Kundenschnittstelle gewinnen gleichzeitig an Bedeutung.

Um auch bei unserem 18. Automobilkongress wieder **Lust auf Zukunft** zu machen geht es mit hochkarätiger Besetzung um Mobilitätsbedürfnisse im Wandel, zukunftsfähige Strategien von Automarken, Händlern, Autobanken und Plattformen sowie um neue (flexible) Mobilitätsangebote. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und einen inspirierenden Tag, auf den Sie bereits am Vorabend ein unterhaltsamer Vortrag und eine Führung durch die außergewöhnliche Sammlung klassischer Autos und Motorräder des Dauphin Speed Event einstimmt.

Ihr  
Dr. Konrad Weißner

**Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!**

## Vorabendveranstaltung am 7. September

- 18:00 Uhr** Get-Together mit fränkischen Spezialitäten / Get-Together der Online-Teilnehmer  
**19:00 Uhr** Begrüßung durch Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer *puls* Marktforschung GmbH  
**19:15 Uhr** FAIRänderung – oder manchmal kommt es anders, weil man denkt!



**Johannes Warth**, Ermutiger & Überlebensberater

*Auf der Basis des FAIR-Prinzips gibt Johannes Warth Einblicke in die Welt der Veränderung.*

*Nach dem Motto „Nichts ist so konstant wie der ständige Wandel“ führt er mit Freude und Jubel in kommende und anstehende Veränderungs- oder Change-Prozesse.*

- anschließend** Führung durch die Oldtimer-Sammlung des Dauphin Speed Events  
**22:30 Uhr** Ausklang

## 18. *puls* Automobilkongress am 8. September

- 07:00 Uhr** Aktives Erwachen: Laufen mit Konrad Weßner (Start: Eingang Dormero Schlosshotel in Reichenschwand)  
**08:30 Uhr** Get-Together mit kleinem Frühstück  
**09:00 Uhr** Begrüßung und Einführung durch Dr. Konrad Weßner, Geschäftsführer *puls* Marktforschung GmbH



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

*„Haupttreiber der „Transformation Mobilität“ ist die digitale Vernetzung von Nutzern, Diensten, Fahrzeugen und Infrastruktur. Mit Echtzeit-Verkehrsplanung und reibungslosen Übergängen von einem Verkehrsmittel zum anderen erreichen wir die nächste Stufe der Mobilität.“*

- 09:15 Uhr** Vom Carsharing über Auto Abo bis hin zum Leasing – Alles aus einer Hand



**Anthony Bandmann**, Vorstand Vertrieb und Marketing **Volkswagen Financial Services AG**

*„Unsere Vision: Kunden werden in Zukunft mit einer App bequem und schnell alle Mobilitätsbedarfe abdecken können. Kundenzentrierte Lösungen vom Auto Abo flexibel für mehrere Monate bis hin zum klassischen Leasingvertrag und das über mehrere Fahrzeugzyklen hinweg.“*



**Uwe Feser**, Geschäftsführer **Feser Graf Automobil Holding GmbH**

*„Im Autohandel trifft künftig ein besonderer Satz zu: „Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit“. Der Händler wird zum Mobilitätsdienstleister mit all seinen Facetten.“*

- 10:00 Uhr** Neue Mobilitätsangebote – Realitätscheck und Rollenverteilung



**Axel Nordieker**, Geschäftsführer **Toyota Kreditbank GmbH**

*„Der moderne Kunde will neue Angebote – Ist das so? Mit den Angeboten verändern sich auch die Rollenverteilungen.“*

- 10:20 Uhr** Kaffeepause

11:00 Uhr

### ALLES.AUTO – eine neue Plattformstrategie



**Roman Still**, Vorstandsvorsitzender **AVAG Holding SE**

„Die Kundenerwartungen steigen, insbesondere durch die ständig steigende Anzahl an Anbietern und Lösungen im Internet. Wir Autohändler müssen uns breiter aufstellen, um den Anforderungen gerecht zu werden.“

11:30 Uhr

### Talkrunde: Frauenpower im Automobilhandel



**Jenny Koch**, Vorstand **Koch Automobile AG**

„Innovative Automarken und flexible Nutzungsangebote wie Care by Volvo, Polestar oder Lynk & Co. treiben die Profilierung von Autohändlern als zukunftsfähige Mobilitätsdienstleister.“



**Theresa Schirak**, Betriebsleitung **Schirak Automobile**

„Egal ob wir uns als wachsendes Familienunternehmen zukünftig zum Auto- oder Mobilitätsanbieter entwickeln, der Mensch bleibt der Erfolgsfaktor. Deshalb müssen wir unsere Kundenbeziehungen noch persönlicher gestalten, besser pflegen denn je und Emotionen schaffen. Nur so gelingt uns ein Raus aus der Austauschbarkeit!“



**Tanja Woltmann-Knigge**, Geschäftsführung **Woltmann GmbH & Co. KG**

„Mobilität ist die Fähigkeit des Menschen, gewünschte Ziele zu erreichen und findet damit in allen Bereichen und Facetten unseres Lebens statt. Zukünftige Mobilitätskonzepte werden so divers sein, wie unsere Gesellschaft. Wir dürfen und müssen unseren Beitrag dazu leisten.“

12:30 Uhr

### Mittagspause

14:00 Uhr

### Podiumsdiskussion: Neue Plattform- und Dienstleistungsangebote



**Uwe Artz**, Geschäftsführer **APZ**

„Wir sind Ihr Partner für alle Fahrzeugdienstleistungen und für die Mobilität von morgen. Analytisch, vorausdenkend, individuell.“



**Martin Guse**, Sprecher Geschäftsführung **BDK**

„Wer von der Pole Position startet, muss das Feld nicht von hinten aufrollen: Wie Autohäuser gleich am Start der Customer Journey Kunden überzeugen.“



**Günter Kaufmann**, Vorstandsvorsitzender **Auktion & Markt AG, Autobid.de**

„Der Handel muss sich auf seine unternehmerischen Stärken fokussieren, um als Kundenschnittstelle und Mobilitätsanbieter relevant und erfolgreich zu sein. Zielorientiertes Inzahlungnahme-Management eingeschlossen. Ein partnerschaftlicher Dienstleister und B2B Marktplatz nutzt internationale Arbitragechancen und unterstützt den bedarfsgerechten An- und Verkauf, gerade bei sich ändernden Fahrzeugzyklen und Verfügbarkeiten.“



**Dr. Reinhard Schmidt**, Geschäftsführer **heyca**r

*„Der erfolgreiche Online-Vertrieb der Zukunft für und mit dem Handel kann nur auf einer Plattform stattfinden, die auf dem bewährten Dreiklang Handel-Hersteller-Bank aufbaut.“*

**14:30 Uhr**

### **Start-up Session: Der Automobilhandel als Entwicklungspartner für digitale Innovationen**



**Markus Gold**, Leitung Business Development **Kunzmann GmbH & Co. KG** und Ideengeber **LEAD4CAR**

*„Mit Fremdeinlieferungen die Werkstatt stärken? Die Segmente 1-3 mit LEAD4CAR gewinnbringend für Kunde, Vertrieb und Service als Lead kaufen und vermitteln. Wir sind das neue Start-up aus dem Handel für den Handel.“*



**Christian Ritter**, Geschäftsleitung **Torpedo Gruppe** und Gründer **Sell-from-home**

*„Der Handel steht sich – noch – häufig selbst im Weg: „Jagen im Rudel“ statt Alleingänge. Eine starke C2B Ankauf-Community als Chance gegen Intermediäre.“*



**Sebastian Weßner**, Geschäftsführer **mobility4.me GmbH**

*„Kunden werben Interessenten“ - Mit innovativer Bedarfsanalyse die Beratung schon auf den digitalen Kanälen starten und nahtlos im Autohaus abschließen.“*

**15:15 Uhr**

### **Autonutzungsangebote Next Level – Keywords, Trends und Strategien im Mobilitätsmarkt: Neue puls Studie in Kooperation mit Google**



**Michael Complojer**, Industry Manager Automotive **Google Germany**

*„Autokauf, Abo, Leasing, Kurzzeitmiete, Sharing, E-Bike, ÖPNV usw. sind nur einige Möglichkeiten, um von A nach B zu kommen. Wir beleuchten das Suchverhalten in Deutschland, um die aktuelle Transformation im Mobilitätsverhalten zu analysieren.“*



**Dr. Johannes Graßmann**, Industry Head Automotive and Automotive Retail **Google DACH**

*„Google Suchtrends zeigen in Echtzeit verändertes Mobilitäts- und Kaufverhalten. Wie verändern sich die Mobilitätsbedürfnisse? Wie kann der Autohandel davon profitieren und sich als Mobilitätsdienstleister positionieren?“*



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

*„In der (schönen) neuen Autowelt gewinnt zeitgleich die digitale und die persönliche Kundenschnittstelle an Bedeutung. Ein Widerspruch? Nein, eine Chance für Automarken und Autohändler, denen die nahtlose Verzahnung zwischen der On- und Offlinewelt gelingt.“*

**16:00 Uhr**

**Best of the day: Fazit und Ideen aus dem Publikum, Dr. Konrad Weßner, puls Marktforschung GmbH**

# Ihr Ticket zu neuen Mobilitätsstrategien

## Hybrid-Event

Teilnahme vor Ort oder via Live-Stream möglich.

## Online-Anmeldung

[automobilkongress.puls-marktforschung.de](https://automobilkongress.puls-marktforschung.de)

oder per Mail an [event@puls-marktforschung.de](mailto:event@puls-marktforschung.de)

Anmeldung bitte bis 1. September 2022.

## Teilnehmergebühr

Teilnahme vor Ort: 499,- € (zzgl. MwSt.)\*

Teilnahme online: 399,- € (zzgl. MwSt.)\*

Automobilhändler vor Ort: 299,- € (zzgl. MwSt.)\*

Automobilhändler online: 199,- € (zzgl. MwSt.)\*

## Veranstaltungsort

Dauphin Speed Event  
Industriestraße 11  
D-91217 Hersbruck  
[www.dauphinspeedevent.de](http://www.dauphinspeedevent.de)

Dort findet sich eine einzigartige Sammlung  
klassischer Autos und Motorräder.

Regionale Hotelempfehlungen finden Sie unter  
[automobilkongress.puls-marktforschung.de](https://automobilkongress.puls-marktforschung.de)

## Veranstalter

puls Marktforschung GmbH  
Röthenbacher Straße 2  
D-90571 Schwaig bei Nürnberg

## Ansprechpartner

Dr. Konrad Weißner, Geschäftsführer  
[wessner@puls-marktforschung.de](mailto:wessner@puls-marktforschung.de) und  
Marion Roth, Teamassistentin  
[roth@puls-marktforschung.de](mailto:roth@puls-marktforschung.de)  
+49 (0)911 9535-400

## puls: Marktforschung und Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien

Seit knapp 30 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.



\* **Teilnahmebedingungen:** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Nach Ihrer Anmeldung ist ein Wechsel zwischen Präsenzteilnahme und Onlineteilnahme bis 14 Tage vor der Veranstaltung möglich. Bei einer Stornierung nach dem 1. September erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 100,- € (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer/-in. Bei Nichtanreise/Teilnahme berechnen wir die volle Teilnehmergebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bitte informieren Sie uns hierzu. Vielen Dank.