

18. puls Automobilkongress

- Termin:** **8. September 2022**
Vorabendveranstaltung am 7. September mit Vortrag von Johannes Warth und anschließender Führung durch die außergewöhnliche Sammlung klassischer Autos und Motorräder des Dauphin Speed Event
- Moderation:** Prof. Hannes Brachat (Herausgeber AUTOHAUS) und Dr. Konrad Weißner (*puls* Marktforschung)
- Location:** Dauphin Speed Event, Hersbruck bei Nürnberg
(Private Sammlung von fast 400 klassischen Autos und Motorrädern)
- Medienpartner:**   
- Teilnehmer:** 200-250 Führungskräfte bei Autohäusern, Automobilherstellern, Autobanken, Plattformen sowie ausgewählte Pressevertreter.
- Hybrid-Event:** Teilnahme vor Ort oder via Online-Live-Stream
- Website:** automobilkongress.puls-marktforschung.de



Neue Mobilitätsbedürfnisse

Was kommt, was geht, was bleibt? Was will die Gen Z?

Autos, Elektroautos oder Mobilität? Welche Keyword-Themen sollten Automarken, Händler und Autobanken besetzen, um im Netz gefunden zu werden? Wird das Auto zum Entertainment Space? Wird Konnektivität zum wichtigsten Kaufkriterium?

Bedarfsorientierte Auto- und Mobilitätsempfehlungen: Wie können wir anonyme Websites Besucher bei ihren Mobilitätsbedürfnissen abholen und zur Kontaktaufnahme beim Handel motivieren?

Neue Strategien von Automarken, Händlern, Autobanken und Plattformen

Quo Vadis Automobilhandel? Wie austauschbar sind Automobilhändler? Wo liegt die Wertschöpfung der Zukunft? Wie kann markenkonforme Händlerprofilierung im Intra-brand-Wettbewerb gestaltet und die eigene Kundenschnittstelle gestärkt werden?

Wo liegen die Chancen und Grenzen der Transformation von Auto- zu Mobilitätsanbietern? Bieten Automobilhändler künftig alles an, was 2 oder 4 Räder hat? Brauchen Autohändler mehr sichtbare Kompetenz für grüne Mobilität? Welches Wachstum bieten Komplettlösungen für Elektromobilität?

Neue Mitbewerber

Wie „gefährlich“ sind (E-)Auto Quereinsteiger aus China und der Tech-Branche? Welche (neuen) Vertriebswege werden beschritten?

Neue Mobilitätsangebote

Flexibel nutzen statt besitzen: Gehört „Autos on Demand“ die Zukunft? Brauchen wir mehr niederschwellige Autonutzungsangebote als Treiber der Elektromobilität?

Neue Mitarbeiter/innen

Mehr als Geld und gute Worte: Gehen uns die Mitarbeiter aus? Welchen „Purpose“ bieten wir neuen Mitarbeitern/innen? Wie können wir unsere Mitarbeiter/innen mit auf die Reise hin zu digitaler und klimafreundlicher Mobilität nehmen?

Moderation: 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.“

Neue puls Studie in Kooperation mit Google: Agenda Mobilität – Wie Kunden heute nach Autos suchen, wie sich Automarken und Händler morgen differenzieren können

Dr. Johannes Großmann (Industry Head Automotive and Automotive Retail Google DACH)

Michael Complojer (Industry Manager Automotive Google Germany)

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.“

Neue Mobilitätsangebote - Neue Händlerstrategien

"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)

„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.“

„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.“

Helmut Peter (Geschäftsführender Gesellschafter Autohaus Peter Gruppe)

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 Automobilhändlern 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!“

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 Weißner (Geschäftsführer mobility4.me GmbH)

Podiumsdiskussion: Neue Plattform- und Dienstleistungsangebote

Uwe Artz (Geschäftsführer APZ GmbH)

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

Martin Guse (Sprecher Geschäftsführung BDK)

Dr. Reinhard Schmidt (Geschäftsführer heycar)

Gerhard Wolf (Leiter OEM/FWS Autohaus- und Werkstattgeschäft Castrol DACH Region)