

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

**akademie@springer.com oder
www.autohaus.de/flottenkundenforum2017**

Anmeldung per Post an:

Springer Fachmedien München GmbH,
AUTOHAUS akademie, Danuta Stefaniak, Aschauer Straße 30, 81549 München

oder per Fax: +49 89 203043-32030

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Danuta Stefaniak :

Telefon: +49 89 203043-1288, E-Mail: danuta.stefaniak@springernature.com

Ja, wir nehmen am AUTOHAUS / Santander Flottenkunden-Forum am 27. September 2017 in Wiesbaden teil:

Teilnehmer

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter
www.autohaus.de/akademie.

Datum/Unterschrift

Teilnahmegebühr

Händler und Hersteller/Importeure brutto 474,81 Euro
(netto 399,- Euro zzgl. 75,81 Euro MwSt.)

Teilnehmer anderer Unternehmen brutto 712,81 Euro
(netto 599,- Euro zzgl. 113,81 Euro MwSt.)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet jeweils Mittagessen, Tagungsgetränke,
Kaffeepausen und Tagungsunterlagen.

**Abonnenten von AUTOHAUS sowie Kunden der Sponsoren erhalten
100,- Euro Rabatt auf den geltenden Nettopreis.**

Termin/Veranstaltungsort

27. September 2017
Der Kongress beginnt um 09:00 Uhr und endet gegen 17:00 Uhr.
Hotel: Dorint Pallas Wiesbaden, Auguste-Viktoria-Str. 15, 65185 Wiesbaden

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über
ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nut-
zung jederzeit durch eine E-Mail an akademie@springer.com oder ein Fax
an +49 89 203043-32030 widersprechen, ohne dass hierfür andere
als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei.
Ab 7 Tagen vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Semi-
nargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir
die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten
Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

Flottenkundenforum | Beilage AH 14/15



6. AUTOHAUS/SANTANDER FLOTTENKUNDEN-FORUM

Gewerbekunden sind eine bedeutende Umsatzsäule für den Handel. Starke Affinität und Treue zum Autohaus zeichnen diese Zielgruppe aus. Um in diesem Geschäft zu bestehen, ist also eine zielgruppengerechte Kundenbetreuung von zentraler Bedeutung. Gewerbekunden wünschen sich ein maßgeschneidertes Angebot an Leistungen und Produkten, Komplettlösungen, Service- und Finanzdienstleistungen aus einer Hand.

Auf dem AUTOHAUS/Santander Flottenkunden-Forum widmen sich Top-Branchenexperten den Gewerbekunden und deren speziellen Bedürfnissen. **Seien Sie vorbereitet und nutzen Sie die Chance**, Ihr Geschäft noch stärker an den Kundenwünschen auszurichten.

27. September 2017, Hotel Pallas Wiesbaden

Mit freundlicher Unterstützung von:



PROGRAMM

MITTWOCH, 27. SEPTEMBER 2017, 09:00 UHR
BEGINN DES KONGRESSTAGES

Eröffnung des Kongresses und Begrüßung der Teilnehmer

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS, und
Jürgen Ohr, Geschäftsführer, TRIAS GmbH

Wie lange boomt das Flottengeschäft noch?

- Ausblick: Wie geht's weiter für den Flottenmarkt?
 - Was tut sich aktuell bei den Transporter-Neuzulassungen?
 - Diesel, Benzin und alternative Antriebe: aktuelle Zahlen
- Michael Gergen, Account Manager International, Dataforce

Künftige Servicebetreuung für Gewerbekunden

- Wie unterscheidet sich der Gewerbekunde vom Privatkunden?
 - Was bedeutet das für den Handel?
- Rainer Schneider, Senior Managing Consultant, und
Susanne Eppacher, Lead Consultant Automotive, NTT Data
Deutschland GmbH

Vortrag aus der Praxis

Autovermietung ist nicht gleich Autovermietung

- Autovermietung im Autohaus eine win-win-Situation?
 - Autovermietung als Tür- und Marktöffner
- Michael Walter, Geschäftsführer und Leiter Abteilung Fleet,
Autohaus Gruppe Geisser

Gewerbekunden erfolgreich gewinnen und loyalisieren

- Dienstleistungen für Gewerbekunden
 - Kundenbetreuung anstatt Nachlass
 - Kompetenzlücken schließen
- Jürgen Ohr, Geschäftsführer, TRIAS GmbH

MODERATION UND FACHLICHE LEITUNG



Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS



Jürgen Ohr, Geschäfts-
führer, TRIAS GmbH

ZIELGRUPPE

Inhaber und Geschäftsführer von freien und markengebundenen Autohäusern, Groß- und Gewerbekunden-verantwortliche und -betreuer von Händlern, Herstellern und Importeuren sowie Branchen-Dienstleister und Vertreter von freien und markengebundenen Leasinggesellschaften.

TERMIN UND ORT

Mittwoch, 27. September 2017

Der Kongress beginnt um 09:00 Uhr und endet gegen 17:00 Uhr.
Hotel Dorint Pallas Wiesbaden, Auguste-Viktoria-Str. 15, 65185 Wiesbaden

Vortrag aus der Praxis

Großkundenbetreuung: Rechnet sich der Verkauf von Neuwagen? Es bedarf weiterer Mobilitätsangebote.

- Langzeitmiete von der Stange?
- Bahn oder Chauffeur?
- Sharing ist caring?

Manuel Drach, Verkaufsleiter für Großkunden und Behörden,
Spindler GmbH

So hat man mit Full-Service-Leasing Erfolg!

- Individualität – Lösungen für die individuellen Bedürfnisse des Kunden
 - Beratung – Optimierungspotenzial mit dem Kunden finden und heben
 - Akzeptanz – der Handel als wesentlicher Multiplikator
- Axel Zurhausen, Leiter Vertrieb Großkunden & Behörden,
Volvo Car Germany GmbH

Vortrag aus der Praxis

Ganzheitliches Betreuungskonzept für Großkunden

- Von A wie Akquise bis Z wie Zentrale Betreuung
 - Optimierte Fuhrparkanalyse
 - Auf den Bedarf ausgerichtetes Servicekonzept
- Max Wolf (MSc), Geschäftsführer, Volkswagen Automobile
Rhein-Neckar GmbH

Vortrag aus der Praxis

Erfolgreiche Akquisition von Small Commercial Kunden – Nachhaltig und kosteneffizient

- Wie gewinnt man effizient und kostengünstig neue Gewerbe-Kunden für das Autohaus?
- Was benötigt ein Unternehmen dazu?
- Wie wird dieser Kunde langfristig an das Autohaus gebunden?

Markus Terhardt, Geschäftsstellenleiter,
Autohaus Marnet GmbH & Co. KG

Immer auf der sicheren Seite – Schadenmanagement 4.0

- Optimale Prozesskette von der Unfallstelle bis zur Endabnahme des reparierten Fahrzeuges
- Schadenmanagement für alle Fahrzeug-Typen (LKW/Transporter/PKW)
- Senkung der Schadenvolumen und der Versicherungsprämien für Ihre Kunden

Henning Schick, Director Sales Europe, und
Tim Kirsch, Leiter Team Schadenmanagement, ARI Fleet
Germany GmbH

Telematikbasierte Schadensteuerung

- Welche Telematiklösungen gibt es am Markt?
- Welche Informationen können daraus gezogen werden?
- Wie können diese verarbeitet werden?
- Welche Mehrwerte gibt es für Flottenkunden?

Jan Beiten, Business Development Manager,
Christoph Kroschke/Deutscher Auto Dienst

PODIUMSDISKUSSION

Automobilhandel und Flotte: Das Auto ist das größte Hindernis!

- Verantwortung: Wer trägt sie in der Flotte für was?
- Erfolg: Worauf kommt's den Entscheidern an?
- Vorbereitung: Wie erreicht man Augenhöhe?

Prof. Dr. Roland Vogt, Professor für Allgemeine Betriebs-
wirtschaftslehre insbesondere Strategisches Management

Ende der Veranstaltung ca. 17:00 Uhr.



Jan Beiten, Business
Development Manager,
Christoph Kroschke



Manuel Drach,
Verkaufsleiter für Groß-
kunden und Behörden,
Spindler GmbH



Susanne Eppacher, Lead
Consultant Automotive,
NTT Data Deutschland
GmbH



Michael Gergen,
Account Manager
International, Dataforce



Tim Kirsch, Leiter Team
Schadenmanagement,
ARI Fleet Germany GmbH



Henning Schick,
Director Sales Europe,
ARI Fleet Germany GmbH



Rainer Schneider,
Senior Managing
Consultant, NTT Data
Deutschland GmbH



Markus Terhardt,
Geschäftsstellenleiter,
Autohaus Marnet
GmbH & Co. KG



Prof. Dr. Roland Vogt,
Geschäftsführer,
fleetcompetence
Deutschland GmbH



Michael Walter,
Geschäftsführer und
Leiter Abteilung Fleet,
Autohaus Gruppe Geisser



Max Wolf (MSc),
Geschäftsführer,
Volkswagen Automobile
Rhein-Neckar GmbH



Axel Zurhausen, Leiter
Vertrieb Großkunden &
Behörden, Volvo Car
Germany GmbH