

## *Ihre Referenten*

**Mazda Motor Europe**, Dr. Axel Schunck

**Wolk & Partner**, Dmitry Bakumenko

**Ulrich Eggert Consulting**, Ulrich Eggert

**Team Boxenstop**, Bernhard Sommer

**eBay Motors**, Dr. Axel Flasbarth

**Speed4Trade**, Sandro Kunz

**Casolute**, Dr. Guido Freis

**Wolk & Partner**, Helmut Wolk

**Sinamotive**, Prof. Knut Schüttemeyer

**ServiCon**, Jörg Glaser

**Concilios**, Andreas Brzoska

## *Moderation*

Helmut Wolk

## *Veranstaltungsdatum und -ort*

23. April 2008

Geno Hotel, Raiffeisenstr. 10-16, 51503 Rösrath-Forsbach,  
Tel.: 02205/8030, Fax: /86457, [www.genohotel.de](http://www.genohotel.de)

## *Programm und Ablauf*

Mittwoch, 23. April 2008

11:00 Uhr  
Empfang mit Getränken

12:00 Uhr  
Begrüßung und Einführung ins Thema

Helmut Wolk, WOLK & PARTNER CAR CONSULT und Jörg  
Glaser, SERVICON

### ***Kunden finden & Kunden binden***

12:05 – 12:20  
Der digitale Servicenachweis – Kundenbindungs-Management  
bei Mazda  
Mazda Motor Europe, Dr. Axel Schunck

12:20 – 12:35  
Aktivierung von Zusatzverkäufen mit web-gestützten Werkstatt-  
Nachbefragungen  
Wolk & Partner, Dmitry Bakumenko

12:35 – 12:55 Diskussion

### ***Verdrängt der Discounter den Fachmarkt?***

12:55 – 13:10  
Chancen und Risiken für Fachmarkt-Discounter  
Ulrich Eggert Consulting, Ulrich Eggert

13:10 – 13:25  
Erfolgs- und Misserfolgskriterien von Autofahrer-Fachmärkten  
Team Boxenstop, Bernhard Sommer

13:25 – 13:55 Diskussion

### ***Kannibalisiert der Online- den Offlinevertrieb***

13:55 – 14:10  
Onlinevermarktung zwischen Discount- und Markenvertrieb  
eBay Motors, Dr. Axel Flasbarth

14:10 – 14:25  
Routing von Onlinekunden in Werkstätten  
Speed4Trade, Sandro Kunz

14:25 – 14:55  
Diskussion

14:55 – 15:25  
Pause mit Kaffee und Imbiss

### ***Veränderungsdruck im Produkt-Portfolio***

15:25 – 15:40  
Zukunftstrends in der Automobilentwicklung und ihre Auswir-  
kungen auf den Aftermarket  
Casolute, Dr. Guido Freis

15:40 – 15:50  
Verlangt der Aftermarket zukünftig Low-Budget-Produkte?  
Wolk & Partner, Helmut Wolk

15:50 – 16:05  
Mehr Profit mit High Margin Produkten aus Fernost  
Sinamotive, Prof. Knut Schüttemeyer

16:05 – 16:35 Diskussion

### ***Risk - Management***

16:35 – 16:45  
Wieviel Bankenmanagement brauchen Handel und Handwerk?  
ServiCon, Jörg Glaser

16:45 – 17:00  
Risikominimierung durch Solvenzprüfung für Werkstatt- und  
Handelspartner  
Concilios, Andreas Brzoska

17:00 – 17:25  
Diskussion

17:25 – 17:30  
Fazit, Abschlussdiskussion und Zusammenfassung

Ab 17:30  
Get Together und Kennenlernen

### ***Infoline***

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen  
gerne weiter.

Telefon: +49 (2204) 842526

Fax: +49 (2204) 842529

E-mail: [info@wolk-partner.de](mailto:info@wolk-partner.de)

Web: [www.wolk-partner.de](http://www.wolk-partner.de)