

*For Better Decisions*

Erstvorstellung der neuen  
puls-Studie  
„Status 2.0“  
Mit Mobilitätsangeboten  
Autokäufer gewinnen

## Vom Automobilverkauf zu Mobilitätslösungen

*Neue Strategien in der Automobilbranche  
Neue Angebote von Autobanken  
Neue Geschäftsmodelle im Automobilhandel*

### 8. *puls* Automobilkongress

*am 15. März 2012 im Maybach-Museum in Neumarkt*



**AUTOHAUS**

**motorent**



## Vom Autoverkauf zu Mobilitätslösungen

Die Zukunft im Automobilvertrieb beginnt jetzt: Um auch in Zukunft Kunden zu gewinnen, sind Veränderungen in der Wertschöpfungskette gefordert: Dies beginnt bei energieeffizienten Fahrzeugen, die für kurzfristig wechselnde Nutzer ausgelegt sein sollten. Im Vertrieb sind Lösungen gefordert, bei denen das Auto flexibel und bedarfsorientiert mit anderen Verkehrsträgern vernetzt wird. Beispielhaft sind hier das Vermietgeschäft, Car Sharing, flexible Mobilitätsverträge sowie Vertriebskooperationen mit Verkehrsträgern wie der Bahn angeführt.

Dabei tauchen erfolgsentscheidende Fragen auf:

Wie können sich Hersteller und Händler durch maßgeschneiderte Mobilitätslösungen profilieren?  
Wie gelingt es, durch bedarfsorientierte Mobilitätslösungen Jüngere (wieder) für das Auto zu gewinnen?  
Welche Rolle spielen zukünftig die Händler?

Um die Beantwortung dieser Fragen geht es beim 8. *puls* Automobilkongress. Getreu unserem Motto „*For Better Decisions*“ bieten wir Ihnen wieder aktuelle Marktforschungserkenntnisse und hochkarätige Praxisbeispiele.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!



Dr. Konrad Weißner

Geschäftsführer *puls* Marktforschung GmbH



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

Seit 20 Jahren konzentriert sich *puls* darauf, den Markterfolg von Autohäusern, Automobilherstellern und Zulieferern durch effiziente Marktforschung und darauf aufbauende Empfehlungen für bessere Entscheidungen und Strategien abzusichern.

#### **Ausgewählte Projekte in der Automobilbranche**

**AutokäuferMonitor:** Markenübergreifende Befragung von monatlich 1.000 Autokäufern / Autofahrern (seit 2004).

**Autohaus Online-Panel:** Händler-Panel mit 1.600 Entscheidern in Autohäusern (seit 2000).

**pulsSchlag:** Monatliche Erhebung der Konjunktur- und Verkaufserwartungen der Autohäuser (Seit 2000 in Kooperation mit der Fachzeitschrift AUTOHAUS).

**Schwacke MarkenMonitor (in Kooperation mit Prof. Willi Diez)/ AUTOHAUS Banken-Monitor/ AUTOHAUS VersicherungsMonitor:** Jährliche Messungen der Händlerzufriedenheit mit Herstellern/Importeuren, Autobanken und Finanzierungspartnern.

**puls Automotive WebScreening:** Erfassung der Kundenbewertungen im Web 2.0 zu Automobilherstellern, Fahrzeugmodellen und Autohäusern.

**puls Automotive Supplier Monitor:** Erfassung von Markttrends und aktuellen Herausforderungen für Automobilzulieferer.

## 14. März 2012 – Vorabendveranstaltung bei puls in Schwaig b. Nürnberg

### 18.30 Uhr Risiko – Ein Teil des Lebens



**Sebastian Steudtner** Surfer des Jahres 2010 und erster Europäer, der den Global Big Wave Award bekommen hat

*„Egal welches Vorhaben oder welches Ziel angestrebt ist, man muss seine Grenzen überschreiten, um weiter zu kommen.“*

## 15. März 2012 – 8. puls Automobilkongress im Maybach-Museum in Neumarkt b. Nürnberg

### 08.30 Uhr Get Together

### 08.45 Uhr Begrüßung und Einführung



**Prof. Hannes Brachat** Herausgeber AUTOHAUS

*„Die zweite Erfindung des Autos steht bevor. Dabei werden vernetzte Mobilitätsformen angeboten. Der Autohandel sollte Bestandteil dieser Angebote sein. Das Elektro-Bike setzt die erste markante Zäsur und wird da und dort das Zweitauto ersetzen. Aber für den „Stromer“ sollten die Türen geöffnet werden.“*

### 09.00 Uhr Status 2.0 – Mit Mobilitätsangeboten Autokäufer gewinnen

Ergebnisse einer puls Studie zur Gewinnung junger Autokäufer



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

*„Autokäufer erwarten in Zukunft individuelle Mobilitätslösungen. Das Angebot der Autohändler mit Zukunft sollte daher vom klassischen Autoverkauf über (flexible) Flatrates bis zum Car Sharing und Vermietgeschäft reichen.“*

### 09.30 Uhr Zukunft der Mobilität im Zeichen des Klimawandels



**Prof. Dr. Andreas Knie** Geschäftsführer Innovationszentrum für Mobilität und gesellschaftlichen Wandel (InnoZ) GmbH

*„Der Verkehr der Zukunft wird sich grundlegend wandeln. Wir werden alle Verkehrsmittel nutzen, wir werden sie kombinieren, aber wir werden sie nicht mehr besitzen. Autohäuser, in denen der Vater mit dem Sohn am Sonntag sich das neue Auto aussucht, wird es zukünftig nicht mehr geben.“*

### 10.00 Uhr „Mu by Peugeot“ – flexibel mobil



**Thomas Bauch** Geschäftsführer PEUGEOT Deutschland GmbH

*„Die Ansprüche der Menschen an urbane Mobilität verändern sich. Mit dem Mobilitätsservice „Mu by Peugeot“ reagiert die Löwenmarke darauf. Ob Fahrrad oder Scooter, Cabrio oder Transporter, Elektroauto oder Full-Hybrid-Diesel – „Mu by Peugeot“ vermeidet unnötige CO2-Emissionen und bietet ein Höchstmaß an Variabilität für jeden Anlass.“*

### 10.30 Uhr CITROËNs Mobilitätskonzept Multicity



**Sevilay Gökkaya** Leitung der Direktion Marketing CITROËN DEUTSCHLAND GmbH

*„Die Gesellschaft befindet sich derzeit im Wandel und die Automobilindustrie muss darauf reagieren. Citroën gibt mit dem Projekt Multicity Antworten auf die Mobilitätsbedürfnisse von Morgen.“*

11.00 Uhr **Kaffeepause**

11.30 Uhr **EDAG – „Light Car Sharing“**



**Klaus Horndasch** Key Account Manager und Projektleiter EDAG Group

*„EDAG Light Car - Sharing: Das konsequent für Car Sharing konzipierte Elektrofahrzeug eingebunden in ein Betreiberkonzept.  
Ein Mobilitätskonzept für den Individualverkehr im innerstädtischen Bereich.“*

12.00 Uhr **Geschäftschancen und Profilierung durch Elektromobilität**



**Wolfgang Hermann** Geschäftsführer Autohausgruppe Hermann, Northeim

*„Klimawandel und Umweltkatastrophen sensibilisieren die Menschen. Ich bin daher der festen Überzeugung, dass die alternativen Antriebsarten den automobilen Zeitgeist bestimmen. Das bedeutet für Autohäuser, ihre Führungskräfte und die Mitarbeiter, dass sie sich intensiv mit diesem Thema beschäftigen müssen. Wir sollten umgehend die Menschen in unseren Unternehmen „elektrifizieren“. Schon jetzt müssen die „Hochspannungsleitungen“ gelegt werden.“*

12.30 Uhr **Autoverkauf ist die Mobilitätslösung**



**Kurt Kröger** Geschäftsführender Gesellschafter, Ernst Dello GmbH & Co. KG

*„Kerngeschäft der Autohändler ist und bleibt der Autoverkauf.  
Überzogene Diskussionen um neue Mobilitätsformen lenken nur davon ab.“*

13.00 Uhr **Vom Automobilverkauf zu Mobilitätslösungen**



**Rolf Lübke** Geschäftsführer DB Mobility Networks und DB Rent

*„Der Autoverkauf ist zukünftig nur noch Teil einer komplexen Mobilitätsdienstleistung.“*

13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.30 Uhr **Mobilitätsstrategien im Automobilhandel**



**Dr. Klaus Sorg** Geschäftsführender Gesellschafter Autohandelsgruppe SORG, Fulda

*„Mobilität im Automobilhandel wird zu einer entscheidenden Säule für die Kundenzufriedenheit und damit mitentscheidend für den Verkaufserfolg.“*

15.00 Uhr **Cloud – Intelligente Mobilität**



**Reinhard Zillesen** Direktor Ford Service Organisation, Deutschland

*„Der Mobilitätsbegriff der Zukunft wird sich nicht mehr auf die Transportfunktion allein konzentrieren, sondern die optimale Nutzung der Transportzeit durch den Fahrer gleichberechtigt in den Vordergrund stellen.  
Damit wird der Mobilitätsbegriff um die Dimension der Mobilitätsqualität erweitert werden.“*



## 15.30 Uhr Käufer werden Nutzer – Praxisbeispiel Daimler Mobilitätskonzept car2go



**Robert Henrich** Geschäftsführer Daimler Carsharing car2go GmbH

*„Intelligente Mobilitätsangebote gewinnen immer mehr an Bedeutung. Wir sehen diese Mobilitätsangebote als sinnvolle Ergänzung unseres Kerngeschäftes, des Automobilbaus und –verkaufs an.“*

## 16.00 Uhr Mobilität als Lifestyle – Praxisbeispiel Car Sharing Konzept DriveNow von BMW in Kooperation mit Sixt



**Andreas Kottmann** Geschäftsführer des Car Sharing Konzepts DriveNow von BMW

*„Erfolgreich ist derjenige, der auf veränderte Mobilitätsanforderungen richtig reagiert. Bei vielen urbanen Menschen ist nicht mehr das eigene Auto ein Statussymbol, sondern die Art und Weise, wie sie mobil sind. Gefragt sind innovative und nachhaltige Verkehrsträger, die zum veränderten Lebensstil passen. Moderne Carsharing Konzepte können hier eine Antwort sein.“*

## 16.30 Uhr Mobil sein ist alles – Praxisbeispiel Quicar – Share a Volkswagen



**Berthold Krüger** Leiter innovative Mobilitätskonzepte Volkswagen Financial Services AG

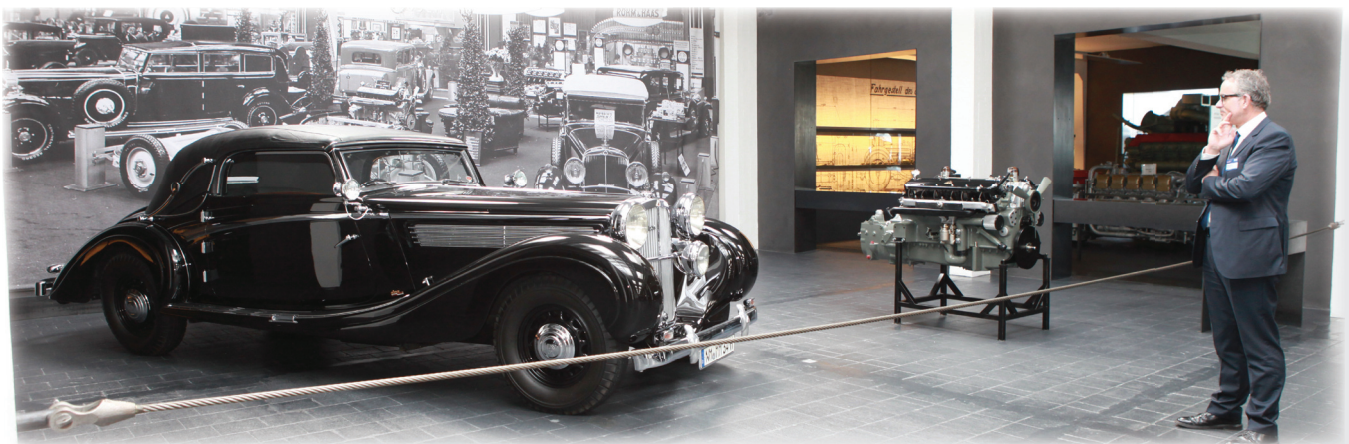
*„Wir beschäftigen uns mit neuen Marktanforderungen an die lokale und globale (Auto-)Mobilität, entwickeln dazu passende innovative Mobilitätskonzepte und gestalten somit zukunftsfähige Mobilitätslösungen. Mobil sein ist alles und bleibt es.“*

## 17.00 Uhr Schlusswort



**Die Automobilbranche im Wandel – Was geht – Was bleibt – Was kommt.**

**Prof. Jürgen Hubbert** eh. Mitglied des Vorstandes der Daimler AG



## „Vom Automobilverkauf zu Mobilitätslösungen“ am 15. März 2012

Anmeldung zum 8. *puls* Automobilkongress

Per Fax: 0911/ 95 35-404



**Ansprechpartner:**

Beti Ljubic  
Röthenbacher Str. 2  
D-90571 Schwaig b. Nürnberg

Tel. 0911/ 95 35-400  
ljubic@puls-marktforschung.de



**Veranstaltungsort:**

Museum für historische MAYBACH-Fahrzeuge  
Holzgartenstrasse 8  
92318 Neumarkt bei Nürnberg



Titel/ Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Telefon/ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ort, Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

- Ja**, ich nehme teil am 8. *puls* Automobilkongress am 15. März 2012 zum Preis von € 299,- zzgl. MwSt.
- Ja**, ich nehme zusätzlich teil an der Vorabendveranstaltung am 14. März 2012 bei *puls* in **Schwaig**.

**Haben Sie Fragen?** \_\_\_\_\_

**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.