

# Referenten

## **Eckhard Brandenburg**

*Senior Consultant der BBE Automotive GmbH, Köln*

## **Markus Frömgen**

*Director Strategic Consulting & Project Management der BBE Automotive GmbH, Köln*

## **Gerriet Danz**

*Innovationsexperte, Mehrfachgründer, Bestsellerautor, Hamburg*

## **Thomas Geck**

*Leiter Schaden/Prozessmanagement der HUK-COBURG, Coburg*

## **Dr. Kai Hudetz**

*Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung (IFH), Köln*

## **Rolf Körbler**

*Geschäftsführer der Driver Handelssysteme GmbH, Breuberg*

## **Dr. Christian Schäferbarthold**

*Geschäftsführender Gesellschafter der Schäferbarthold GmbH, Porta Westfalica*

## **Andreas Schmidt**

*Geschäftsführer Technik (CTO) der A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH & Co. KG, Weiden*

## *Moderator*

## **Michael Borgert**

*Geschäftsführer der BBE Automotive GmbH, Köln*

# 18. Kölner Aftersales Forum im Hotel Hyatt in Köln

Stellen Sie sich den Herausforderungen im Aftersales! Die diesjährige Tagung befasst sich mit allen aktuellen Facetten des Aftermarkets und ist die Plattform, von der Sie in die Zukunft starten.

Hyatt Regency Köln  
Kennedy-Ufer 2a  
50679 Köln

Parkmöglichkeiten in der hauseigenen Garage und im nahegelegenen Köln Triangle-Parkhaus.



Für weitere Informationen und Rückfragen stehen gern zur Verfügung:

### **Eckhard Brandenburg**

Senior Consultant/Projektleitung  
Telefon +49(0)221 93655-249  
ebrandenburg@bbe-automotive.de



### **Agnieszka Sion**

Projektassistentin  
Telefon +49(0)221 93655-259  
Telefax +49(0)221 93655-253  
asion@bbe-automotive.de

**BBE AUTOMOTIVE GmbH**  
Sachsenring 69  
50677 Köln  
[www.bbe-automotive.de](http://www.bbe-automotive.de)

**BBE**  
AUTOMOTIVE

18. KÖLNER  
AFTERSALES  
FORUM  
BBE AUTOMOTIVE



## Der Aftermarket für Pkw-Komponenten

# Trends, Herausforderungen und Chancen im Aftermarket 2020plus

**Donnerstag, 22. Juni 2017**  
**Hotel Hyatt, Köln**

Das Expertenforum für Aftersales-Verantwortliche bei Automobilherstellern/-importeuren, Teile-, Zubehör- und Reifenherstellern sowie im Automobil-, Teile- und Reifenfachhandel

**BBE**  
AUTOMOTIVE

Ab 8.30 **Einlass und Kaffee-Empfang**

9.15 – 9.30 **Begrüßung und Eröffnung**

9.30 – 10.15 **Quo Vadis Aftermarket? – Entwicklungen und Trends im Servicemarkt**

- Die Situation heute
- Welche Trends bestimmen den Aftermarket der Zukunft?
- Welche Auswirkungen haben diese Trends auf die Marktteilnehmer
- Strategien und Handlungsfelder – ein Fazit

*Eckhard Brandenburg, BBE Automotive GmbH*

10.15 – 10.45 **Vom Fahrzeughersteller zum Mobilitätsdienstleister – Götterdämmerung bei den Fahrzeugherstellern**

- Strategien der OEMs – Wer plant eigentlich was?
- Was wird sich gravierend ändern und wann?
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus für das Aftersales-Business?

*Markus Frömgen, BBE Automotive GmbH*

10.45 – 11.15 **Kaffeepause...**  
und Zeit für persönliche Gespräche

11.15 – 12.00 **Online-Vertrieb im Teile- und Servicegeschäft – Status Quo und Erfolgsaussichten für das Aftersalesgeschäft von morgen**

- Die Bedeutung des Internets im Aftersales: Zahlen und Fakten
- Multi-Channel Management im Zeitalter der Digitalisierung
- Zielgruppen und deren Kaufverhalten – heute und morgen
- Erfolgsfaktoren – wohin geht die Reise?

*Dr. Kai Hudetz, Institut für Handelsforschung (IfH)*

12.00 – 12.45 **Unabhängige Fachmärkte/Serviceketten in Deutschland – Herausforderungen und Erfolgspositionen im Aftermarket 2020plus**

- Der Aftermarket und die Position der Fachmärkte/Serviceketten in Deutschland am Beispiel A.T.U
- Strategische Erfolgspositionen
- Was kennzeichnet bzw. prägt die A.T.U-Kunden?
- Zukunfts-Szenarien aus Sicht der Fachmarkt-/Servicekette A.T.U

*Andreas Schmidt, A.T.U Auto-Teile-Unger GmbH*

12.45 – 13.45 **Mittagspause**

13.45 – 14.45 **Utopie macht Umsatz – Der Werkzeugkoffer für erfolgreiche Innovation im Aftersales**

- Warum man Geschäftsmodelle regelmäßig in Frage stellen muss
- Warum radikales Rumpfspringen ein Muss ist
- Eine Expedition zu internationalen Innovationsführern
- Die wichtigsten Faktoren, wie aus Utopien Umsatz wird

*Gerriet Danz, Innovationsexperte*

14.45 – 15.30 **Die Rolle der Versicherungswirtschaft im Kfz-Aftersales – Das Beispiel HUK-COBURG**

- Einfluss von Intermediären und die Bedeutung von Schadensmanagement und -lenkung
- Zielgruppen, Kundenwünsche, betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten und neue Geschäftsfelder
- Zukünftige Herausforderungen und Erfolgskonzepte aus Sicht der HUK-COBURG

*Thomas Geck, HUK-COBURG*

15.30 – 15.45 **Kaffeepause...**  
und Zeit für persönliche Gespräche

15.45 – 16.30 **Der freie Teilegroßhandel auf dem Weg in das Jahr 2020plus – Das Beispiel Schäferbarthold**

- Die Bedeutung/Rolle von Schäferbarthold, einem Distributeur von Originalteilen der Fahrzeughersteller und von OES/IAM-Teilen im freien Teilehandel
- Megatrends für bzw. im Teilehandel und deren Auswirkungen
- Wie aus den Megatrends Chancen für das eigene Unternehmen abgeleitet werden können – ein Beispiel

*Dr. Christian Schäferbarthold, Schäferbarthold GmbH*

16.30 – 17.15 **Der freie Reifenfachhandel – Herausforderungen und Zukunftsperspektiven in einem dynamischen Marktumfeld**

- Der Reifenfachhandel und seine Position im Aftersales-Geschäft
- Marktdaten, Zielgruppen und deren Ansprüche
- Profilierung und Positionierung in einem dynamischen Marktumfeld
- Erfolgsstrategien für 2020plus – aus der Sicht der Driver Handelssysteme GmbH

*Rolf Körbler, Driver Handelssysteme GmbH*

gegen 17.15 **Fazit und Abschluss der Veranstaltung**



Auf dem Prüfstand des Expertenforums: Wettbewerbsposition, Marktorientierung, Zukunftsstrategien.



Das 18. Kölner Aftersales Forum der BBE findet am 22. Juni 2017 im Hotel Hyatt in Köln statt. Ausgesuchte Referenten präsentieren Trends, Zukunftsperspektiven und nachhaltige Marketingstrategien für den Aftermarket von morgen.