

Begegnen Sie dem Moderator und den ersten Hauptrednern des Aftermarket Forums 2019: Going global!

Die Veranstaltung rückt näher, es ist Zeit, den Moderator und die ersten Referenten vorzustellen, die ihre eigenen Perspektiven auf die regionalen Märkte darstellen.

Die dritte Ausgabe des Aftermarket Forum 2019 beginnt am 17. April im Marriott Hotel in Frankfurt am Main unter der Leitung von Roberto Dal Corso. Herr Dal Corso ist ein Wachstumsexperte im Automobilsegment mit nachweislicher Erfolgsbilanz im Nachrüstmarkt für Nutzfahrzeuge. Leitung der Marketing-, Produktmarketing-, Geschäftsentwicklungs- und Verkaufsorganisationen in EMEA. Er hat in über 35 Ländern der Welt gearbeitet und erwirtschaftete zusätzliche Einnahmen von über 1 Milliarde Euro für Handelsorganisationen. Derzeit ist Roberto Dal Corso Mitglied des Verwaltungsrats der NBC Global AG mit Sitz in Zug (Schweiz) und Gründer der Dal Corso Group, die auf Beratung, Führungsentwicklung und Managementtraining für den Kfz-Ersatzteilmarkt spezialisiert ist.

„Als langjähriger Netzwerkpartner war Roberto Dal Corso unsere erste Wahl, um durch diese wichtige Veranstaltung zu führen. Er ist eine Person, die sowohl die richtigen Fragen stellt als auch die Schlüsselaussagen in den Antworten aufgreift. Sein internationaler und privater Hintergrund macht ihn neben seiner lebhaften Persönlichkeit zum natürlichen Kandidaten für die Moderation des Aftermarket Forum 2019: Going global!“, sagte Antti Wolk, Geschäftsführer bei Wolk After Sales Experts.

China

Wenn Sie „global“ denken, fällt Ihnen China ein. Immerhin ist es der größte aufstrebende Automobilmarkt der Welt. Die Gäste des Aftermarket Forums werden diesen Markt mit den Augen von Mike Yu sehen können, einem Manager, der Erfahrung in der Arbeit bei lokalen und internationalen Unternehmen in China und Asien wie Continental, Borg Warner und ZF hat. Herr Yu ist derzeit ein strategischer Berater von Nexus Automotive und General Manager von iRM eCommerce in Shanghai.

Südostasien

Asien hat mehr zu bieten als China, Korea oder Japan. Die beste Person, die Sie auf eine Reise in dieses vielfältige Geschäftsumfeld mitnehmen kann, ist Devindran Ramanathan, der Ihnen 30 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie in Malaysia, Großbritannien und der ASEAN-Region vermitteln wird. In dieser Zeit arbeitete Ramanathan mit globalen Marken, Vertriebshändlern, Franchise-Unternehmen und Aftermarket-Dienstleistern zusammen. Spezialisiert auf After-Sales-Aktivitäten in der gesamten Wertschöpfungskette, einschließlich Import, Vertrieb und Einzelhandel.

Mittlerer Osten

Was ist mit dem Nahen Osten? Ist es wirklich eine Geschäftsmöglichkeit und wie kann man mit den großen Unterschieden in der Unternehmenskultur umgehen? Ralf Zimmermann wird diese und viele weitere Fragen beantworten, die auf seiner mehr als 6-jährigen Erfahrung bei der Al-Futtaim Group in Dubai basieren. Zuvor verbrachte Herr Zimmermann fast ein Vierteljahrhundert bei Toyota in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

Südamerika

Wie viele Marktteilnehmer des IAM in Europa denken über Südamerika nach? Es ist ein großer und vielfältiger Kontinent mit einzigartigen Lösungen wie z.B. Fahrzeuge mit flexiblem Kraftstoff. Marcelo Gabriel wird unser Führer für diese Region sein. Herr Gabriel ist Leiter der Marktforschung und Business Intelligence der Automotive Intelligence Central (CINAU) in Brasilien. Zuvor war Herr Gabriel für South America Aftermarket für Meritor und Federal-Mogul verantwortlich und hatte die volle Verantwortung für P & L.

Europa

Von Island über Russland und die Türkei. Von Norwegen nach Portugal und Malta. Das ist Europa - der weltweit führende Einzelmarkt, für Teilehersteller, Teilehändler, internationale Handelsgruppen und natürlich für Fahrzeughersteller. Der Kernmarkt von Wolk After Sales Experts mit seinen interessanten Entwicklungen und zukünftigen Trends wird von Zoran Nikolic, Geschäftsführer von Wolk After Sales Experts, behandelt

„Globales Denken ist für die Marktteilnehmer des Automobilmarktes unabdingbar, der erste Schritt auf diesem Weg ist das Sammeln von Informationen und das Networking. Als Organisatoren des Aftermarket Forum 2019 ist es unser Anliegen, unser umfangreiches Portfolio an globalen Kontakten zur Verfügung zu stellen“, fasst Antti Wolk zusammen.

Inzwischen haben sich weitere Unternehmen für eine aktive Teilnahme am Aftermarket Forum 2019: Going global! entschieden. Der Faurecia-Service ist ein neuer Partner der Veranstaltung. Während die Marke Faurecia in der Automobilbranche bekannt ist, wurde Faurecia Service als Spin-off im Jahr 2017 mit dem Fokus auf den Independent Aftermarket gegründet.

Schließen Sie sich der Gruppe von Schlüsselpersonen der Automobilindustrie zu einem Networking-Event am Abend des 16. April im Marriott Hotel in Frankfurt am Main an und nehmen Sie sich einen Tag später die Gelegenheit, am Aftermarket Forum teilzunehmen. Vollständige Informationen finden Sie unter www.aftermarket-forum.com.

Medien Kontakt

Sebastian Heitfeld
Marketing und Vertriebsleiter
Wolk After Sales Experts GmbH
e-mail: sebastian.heitfeld@wolk-aftersales.de
phone: +49 2204 842530

Über Wolk After Sales Experts GmbH:

Gegründet 1994 in Bergisch Gladbach in Deutschland, Wolk After Sales Experts ist ein neutrales Marktforschungs- und Beratungsnetzwerk spezialisiert auf den Automotive After Sales Markt in Europa.

Unter dem Motto „From Research to Results“ entwickeln wir zukunftsweisende Strategien und Konzepte für die Automobilbranche basierend auf einer einzigartigen Aftermarket Datenbank. Das Portfolio umfasst die After Sales ACCESS Online Datenbank (35 Länder, mit mehr als 5000 Unternehmensprofilen), jährlich erscheinenden Reporten, Auftragsstudien, Postern und Beratungsleistungen speziell auf die Kunden zugeschnitten. Seit November 2018 unterstützt uns ein Team von engagierten Spezialisten aus unserem Büro in Shanghai bei den Märkten in China und Asien. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Interseiten auf www.wolk-aftersales.de.