CARAT TRUCKDRIVE SYMPOSIUM 2016

Mit Laptop und Lederhose

Zum Jahresende lud die Carat Gruppe ihre Nkw-Partner zum Truckdrive-Symposium nach Kassel. Über 120 Nkw-Partner trafen sich zum kollegialen Austausch und ließen sich bayerisch inspirieren.

Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar betonte die wachsende Bedeutung der Digitalisierung.

Fotos: Dieter Väthröder

Wenn ein Unternehmen aus Baden-Württemberg nach Hessen zu einem Symposium mit bayerischem Einschlag einlädt und über 120 Partner aus allen Bundesländern dem Ruf folgen, kann man fast schon von einer multi-nationalen Veranstaltung reden. Zum Jahresende hat die Carat Gruppe ihre Truckdrive-Partner nach Kassel gerufen.

In seiner Begrüßung erklärte Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar: „Das Truckdrive Symposium ist für uns eine Gelegenheit, gemeinsam mit unseren Partnern auf das Jahr zurückzublicken und uns für die gute Zusammenarbeit zu bedanken." Mit Blick nach vorne ging er auf eine der großen Herausforderungen der Zukunft ein: „Die Digitalisierung ist das Thema, was uns die nächste Zeit intensiv beschäftigen wird. Auch innerhalb der Carat sind wir schon positiv infiziert von dem, was da auf uns zukommt. Wir möchten uns ganzheitlich daran beteiligen", so Vollmar.

Stephan Bens, Leiter der Nkw-Systeme bei Carat, sicherte den Partnerbetrieben eine weiterhin verlässliche Zusammenarbeit zu und blickte voraus in das Jubiläumsjahr 2017: „Für 2017 steht uns ein großes Ereignis ins Haus, wir sind froh 20 Jahre Carat mit Ihnen feiern zu können. Dazu sind wir bereits 2016 mit Jubiläumsaktionen gestartet, denn das Jubiläumsjahr möchten wir gemeinsam mit Ihnen marketingtechnisch umsetzen. Ein Höhepunkt wird die Jubiläums-Leistungsmesse 2017 in Kassel sein." Bens betonte außerdem die Bedeutung eines qualifizierten Marketings für den erfolgreichen Verkauf und leitete so über zur mit Spannung erwarteten Verleihung des Marketing Awards. Die Preisträger Sonax und Lumileds Germany mit der Marke Philips hatten die Carat und ihre Partner durch herausragende Leistungen im Produktmarketing überzeugt.

Spätestens mit Keynote-Speaker Heinrich Kürzeder wurde es dann richtig bayerisch. Der Vertriebsprofi zeigte, wie die Bayern Laptop und Lederhose charmant und erfolgreich kombinieren.

Bayerischer Abschluss

Auf der Niester Königs-Alm erlebten die Gäste zum Ausklang einen urbayerischen Abend. Dort durften die Teilnehmer mit typischen Hüttenspielen wie Bierfaßrollen, Fingerhakeln oder Maßkrugstemmen ihre Teamfähigkeit unter Beweis stellen. Dazu gab's Live-Musik und Bier vom Fass.

Dieter Väthröder

Der Marketing Award ging an die Vertreter von Sonax und Lumileds Germany.

Zünftiger Ausklang: Bayerischer Abend mit Fingerhakeln und Maßkrugstemmen

Keynote-Speaker Heinrich Kürzeder referierte über das Thema Vermarktung auf bayerisch.

BUCHTIPP

AUTOHAUS
BUCH & FORMULAR

Mit Kommentierung der
ZDK-AGB!

TOP AKTUELL
RECHTSPRECHUNG BIS JULI 2016

Werkstattgeschäfte rechtssicher führen!

K. Martin Hake
Rechtsfragen der Kfz-Werkstatt
mit Erläuterungen der Kfz-Reparaturbedingungen

Sei es beim Abschluss eines Kfz-Werkstattvertrages oder der Reparatur von Unfallwagen – Sie erhalten mit dieser Neuauflage das Rüstzeug, um juristische Probleme erst gar nicht aufkommen zu lassen. So sind Sie für juristische Fallen gewappnet und können im Tagesgeschäft rechtssicher handeln. Wichtig sind insbesondere die Sicherung von Forderungen sowie die Vermeidung von Schäden durch Haftungsfälle.

- Kommentierung der aktuellen Kfz-Reparaturbedingungen des ZDK, Stand 11/2015.
- Umsatzsteigerung durch das aktuelle RDG (Rechtsdienstleistungsgesetz): Verschenken Sie kein Geld bei der Unfallschadensabwicklung!
- Tipps um Kundenbeziehungen zu erhalten ohne unberechtigten Forderungen nachzugeben
- Praxisfälle zum Verständnis und Checklisten
- Textbausteine zur unauffälligen und einfachen Rechtssicherung
- Hinweise zur Vermeidung von Haftungsrisiken uvm.

Bestell-Nr.: 088

Softcover, 16,8 x 24 cm,
farbig, 216 Seiten,
7. Auflage 2016
€ 69,00
(€ 73,83 inkl. MwSt.)

Leseprobe

Jetzt gleich bestellen!
Tel.: 089/20 30 43 - 1900
Fax: 089/20 30 43 - 2100
eMail: vertriebsservice@springer.com
eShop: www.springer-automotive-shop.de

Springer Automotive Media