

Erste Marketing-Plattform für Classic Cars startet in Köln

Der Faszination zwischen Chrom und Nostalgie bietet der Deutsche Oldtimer Club und das ESB Marketing Netzwerk eine neue Business-Plattform. Am 10. Januar 2019 findet das erste „Oldtimer Marketing Forum“ in der Kölner Motorworld für Veranstalter, Sponsoren und Touristiker statt.

Classic Cars sind gleichzusetzen mit „Geld auf vier Rädern“. Ob als Wertanlage oder Sparbüchse. Fakt ist, sie bieten kaum Fahrhilfen, wenig Komfort und brauchen ordentlich Sprit. Ohne Restaurierungen wären sie längst alte Wracks. Und dennoch begeistern klassische Autos und Motorräder ein Millionenpublikum. Allein in Deutschland interessieren sich laut einer Studie von „IfD Allensbach“ 22 Prozent der Bevölkerung für Classic Fahrzeuge. Das sind 15 Millionen Menschen, die den Lifestyle, das Feeling, den Fahrspaß und die Nostalgie dieser Fahrzeuge schätzen. Der Markt ist lukrativ, die Zielgruppen und Communitys wachsen.

Erste Marketingplattform fürs Oldtimer-Business

Welche Faszination von Classic Cars ausgeht, was man über die aktuellen Old- und Youngtimer-Märkte wissen muss und welche Trends und Entwicklungen im Jahr 2019 zu erwarten sind, darüber wird am 10. Januar in der Motorworld Köln/Rheinland diskutiert. 20 Experten und 150 Teilnehmer werden erwartet. Vier Foren führen in die Welt der alten Haudegen auf vier Rädern. Am Programm stehen neueste Entwicklungen am Old- und Youngtimer Markt, Wissen und Marktforschung zur Zielgruppe, Best Practice Beispiele rund um Klassik-Veranstaltungen sowie reichhaltige Diskussionen und Vorträge zum Thema Sponsoring.

Rallye Rückwärts und Tipps von Experten

Am Beispiel der vier namhaften Veranstaltungen „Arosa ClassicCar“, „Kitzbüheler Alpenrallye“, „Bodensee-Klassik“ und „Hamburg-Berlin Klassik“ erhalten die Teilnehmer tiefe Einblicke in die Erfolgsgeschichte solcher Großveranstaltungen. Die Veranstalter dieser legendären Oldtimer Rallyes zeigen Chancen und Risiken im Veranstaltungsmarkt auf. Dos & Donts für Rallye-Veranstalter gibt's auch vom ehemaligen Rallye-Profi Armin Schwarz. „Classic Data“ wird aktuelle Zahlen und Fakten der Branche präsentieren.

Weil rechtliche Vorgaben die Zusammenarbeit von Sponsoren und Veranstaltern zunehmend erschweren, sind mit Florian Schneider und Patrick Müller-Sartori zwei Experten geladen, die sich dem Thema Compliance-Konflikte verschrieben haben. Die Rechtsanwälte geben Orientierungshilfe in Sachen Datenschutz und den wichtigsten rechtlichen Fragestellungen für Veranstalter. Wie die Zusammenarbeit von Sponsoren bis hin zu Dienstleistern aussehen kann, ist ebenso Teil des Forums. Und weil neue Generationen neue Trends fordern, widmet man sich in einer Diskussionsrunde der Frage, wie Classic Car-Besitzer digital und klassisch erreicht werden. Das Oldtimer Marketing Forum richtet sich an Veranstalter, Sponsoren, Tourismusdestinationen und Interessierte aus der Branche.

Neuer Treffpunkt für Automobilliebhaber

Den perfekten Rahmen bietet die seit Juni neu eröffnete Motorworld Köln/Rheinland. Sie ist mit ihren 50.000qm ein lebendiger Treffpunkt für Automobilfans. Hier befindet sich auch eine der weltweit bedeutendsten Sammlungen des Motorsports: die private Sammlung von Formel-1-Legende Michael Schumacher.

Über den Deutschen Oldtimer Club:

Der DOC mit über 33.000 Mitgliedern, 50 marktführenden Partnerunternehmen und über 800 getesteten Produkten und Dienstleistungen ist der größte markenunabhängige Oldtimerclub Deutschlands. Seit 2010 ist das Ziel, die sehr intransparente Oldtimerbranche genau unter die Lupe zu nehmen. Der DOC stellt besonders gute Produkte und Dienstleistungen im Oldtimer-Markt vor und verhandelt für die Mitglieder attraktive Sonderkonditionen.

Über das ESB Marketing Netzwerk:

1994 wurde die ESB als Europäische Sponsoring-Börse gegründet. 2014 umbenannt in ESB Marketing Netzwerk ist sie DIE Networking-Plattform für Entscheider aus den Bereichen Sport, Entertainment & Marketing. Mitglieder der ESB profitieren von Know-how, Kontakten und Kommunikation. Dazu bietet die ESB Kongresse, Seminare sowie individuellen Support zur Entwicklung Ihres Business.

3257 Zeichen, 427 Wörter (inkl. Titel), Belegexemplar erbeten.

Zur Website Zur Anmeldung	Kontakt: ESB Marketing Netzwerk Fabian Weber Brunneggstr.9 CH-9001 St.Gallen	Tel.: +41 (0) 71 223 78 82 E-Mail: presse@esb-online.com Web: www.esb-online.com
--------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------