



Neue Geschäftsmodelle braucht das Autohaus!

© adam121 / AdobeStock.com

15. Mai 2024 im Dorint Kongresshotel Mannheim

8. AUTOHAUS Praxistag: neue Geschäftsmodelle

Dienstag, 14. Mai 2024
ab 19:00 Uhr

19:00 Uhr // AUTOHAUS Praxistalk

- Begrüßung der Teilnehmer und Gesprächsrunde mit Dr. Jörg von Steinaecker

Key-Note:

Transformation und Motivation im Autohaus

Julian Schnapp, Kaufmännischer Leiter, Autohaus Sperber

powered by 
The Mobility Cloud

Mittwoch, 15. Mai 2024
09:30 bis ca. 16:30 Uhr

09:30 Uhr // Eröffnung und Begrüßung der Teilnehmer

Jörg v. Steinaecker

09:40 Uhr // Neue Geschäftsmodelle braucht das Autohaus! Wirklich?

- Das Problem: Was ist ein Geschäftsmodell und warum sollten sich Autohäuser mit dem Thema befassen?
- Die Praxis: Diese Geschäftsmodelle gibt es in unserer Branche
- Der Werkzeugkoffer: so finden Sie neue Geschäftsmodelle für Ihr Autohaus

Jörg v. Steinaecker

Best Practice-Bericht:

10:10 Uhr // B2C Marketing Automation im Autohaus

- Kunde im Mittelpunkt: Datensammlung, Personalisierung und Platzierung der richtigen Botschaften
- Das eigene Kundenportal als zentraler Customer-Touchpoint
- Automatisierung, Skalierung und nächste Schritte

Dennis Ostner, Leitung E-Commerce & Website Technologie,
Robert Kunzmann GmbH & Co. KG

10:45 Uhr // Pause 1

11:15 Uhr // Strategie und Aufbau eines neuen Geschäftsmodells im Autohaus Hagenlocher

- So haben wir unsere USP's als Grundlage für das neue Geschäftsmodell gefunden
- Das haben wir bei der Umsetzung gelernt: Immobilien, Kunden, Team, Abläufe, Digitales
- Beispiele aus Verwaltung, Werkstatt / Digitalisierung Serviceprozesse, Event-Halle und Classic

Klaus Hagenlocher, Geschäftsführer, Autohaus Hagenlocher GmbH

Praxis-Check:

11:45 Uhr // Neue Geschäftsmodelle für's Autohaus – brauchen wir das wirklich?

Frank Motejat, Geschäftsführer, Autohaus Mothor GmbH

11:55 Uhr // Autovermietung, Abo und Car-Sharing: Sind das die Erlösquellen der Zukunft im Autohaus?

- Welche Erwartungen dürfen wir an das Geschäft mit Mobilitätsdienstleistungen haben?
- Wie baut man Mobilitätsdienstleistungen im Autohaus auf und wie kann ein Dienstleister dabei helfen?
- Wie betreibt man das Geschäft profitabel und welche Fehler sollte man dabei vermeiden?

Albert Peschek, CEO, AZOWO GmbH, Biberach;
Raphael Kamender, Leiter Mobilität, Sternautogruppe, Leipzig;
Frank Motejat, Geschäftsführer, Autohaus Mothor GmbH

12:25 Uhr // Mittagspause

13:25 Uhr // Potential Land- & Kommunaltechnikhandel – Branche mit profitablen Wachstum

- Kunden: Wachsen, Technik, Wandel
- Möglichkeiten: Branche, Herausforderungen
- Profitabilität: Was bringt es?

Robert von Keudell, Director Sales and Marketing Germany,
Kubota Deutschland GmbH

14:00 Uhr // „König im Angebotsdschungel“ – Wie wir Online-Kunden zum passenden Auto führen

- Was sind die Herausforderungen und Erfolgsfaktoren?
- Was bedeutet die Stagnation der Elektromobilität und der Eintritt neuer Marken?
- Wie können Partnerschaften helfen, Kompetenzen zu bündeln?

Marc Lüers, Managing Director, Carwow GmbH;
Felix Barth, Director Sales & Key Accounts, Carwow GmbH

14:30 Uhr // Cybersicherheit & Hacking aus dem Autohaus Trompeter? Das geht als Geschäftsmodell!

- Cybersicherheit im Autohaus: deshalb sind wir zum ethischen Hacker und Sicherheitsexperten geworden
- Penetration Tests als erstes Angebot an andere Autohäuser und was wir daraus gelernt haben
- Opfer des eigenen Erfolges: so gründeten wir unser neues Geschäftsmodell für Hacking-Dienstleistungen aus

Björn Hering, Penetration Tester & Security Researcher, netzsicher GmbH

15:00 Uhr // Pause 2

15:20 Uhr // Omni-Channel: Die Brücke zwischen Smartphone und Showroom schlagen

- Wie man von der Fahrzeugsuche bis zum Abschluss on- und offline immer das optimale Kundenerlebnis bietet
- Mit reibungslosen Übergängen zwischen unterschiedlichen Kanälen überzeugen
- Darum sind wir dabei: Erfahrungsbericht des Autohaus Bischoff

Stephan Jackowski, Spezialist Digitalisierung Handelspartner, BDK

15:50 Uhr // Von Fahrrädern bis zum eShop: Neue Geschäftsmodelle in der Timmer-Gruppe

- Fahrräder als Ergänzung des Mobilitätsangebotes richtig organisiert und vermarktet
- eShop für Teile und Fahrräder: ohne die Menschen dahinter geht es nicht
- Das haben wir dabei gelernt und das würden wir beim nächsten Mal anders machen

Johannes Timmer, Geschäftsführer, Autohaus Timmer GmbH

16:20 Uhr // Zusammenfassung und Abschluss der Veranstaltung

Jörg v. Steinaecker