

**NEU: Barcamps zu den Themen
Social Media, 10 Mythen über
Neuwagenverkauf, Lead Management,
Auto-Abo und Zukunft Mobilität
am 11. November 2019**

KONGRESS

AUTOHAUS ZUKUNFT 2025

ÜBERLEBENSSTRATEGIEN IM DIGITALEN WANDEL

11./12. November 2019 im Hotel Leonardo Royal in München sowie in der Allianz Arena

Keine Branche und kein Unternehmen wird sich ihr auf Dauer entziehen können, sie ist allgegenwärtig und findet täglich statt: die Digitalisierung. Industrie 4.0, künstliche Intelligenz, Cloud Computing, IoT, Social Networking und Big Data – Fachbegriffe, Ideen und Konzepte gibt es unzählige. Zugegeben, den Überblick zu behalten, ist nicht einfach. Digitale Technologien verändern Wertschöpfungsketten, Organisationsstrukturen, Prozesse und Geschäftsmodelle nicht nur ein bisschen, sondern grundlegend.

Aber es gibt auch eine positive Nachricht. Der digitale Umbruch bietet gleichzeitig unglaublich viel Potenzial: mehr Absatz und Neukunden sowie Effizienzsteigerungen. Die erfolgreiche Umsetzung der digitalen Transformation wird schlussendlich maßgeblich dafür sein, welche Unternehmen überleben werden und welche nicht. Experten aus Wissenschaft, Industrie und Praxis zeigen auf, wie Sie im digitalen Wandel überleben können.

Information und Anmeldung unter: www.autohaus.de/zukunft2025

Mit freundlicher Unterstützung von:

REFERENTEN

Barcamp



Mathias Albert,
CEO, Vive La Car GmbH



Erik Barz,
E-Mobility & Future
Sales Experte



Bajram Bekirovski,
Geschäftsführer,
Autohaus Bekirovski
GmbH



Maria Grazia Davino,
CEO,
FCA Group



Prof. Dr. Willi Diez,
Initiator und
Gründungsdirektor,
Institut für Automobil-
wirtschaft (IfA)



Nina Eskildsen,
Geschäftsführerin,
Eskildsen GmbH &
Co. KG

PROGRAMM

MONTAG, 11. NOVEMBER 2019, 16:15 BIS CA. 22:00 UHR
IM HOTEL LEONARDO ROYAL

16:15 Uhr // Barcamps zu folgenden Themen:

- Social Media
- 10 Mythen über Neuwagenkauf im Netz
- Lead Management
- Auto-Abo
- Zukunft Mobilität: Darauf müssen Autohäuser achten

ab 18:30 Uhr // Apéro, Meet & Greet, Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Sponsoren und Aussteller

*Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS, und
Norbert Irsfeld, geschäftsführender Gesellschafter,
Prudentes Management GmbH*

KEYNOTE

Beyond digitalization: Was kommt nach der Digitalisierung?

- Digitalisierung 4.0: Künstliche Intelligenz und Kundenbeziehung
- Der Mensch im Vertriebsprozess der Zukunft
- Chance Mobility-Services?

*Prof. Dr. Willi Diez, Initiator und Gründungsdirektor,
Institut für Automobilwirtschaft (IfA)*

Anschließend Get-together, Networking, Abendessen

DIENSTAG, 12. NOVEMBER 2019, 09:00 BIS CA. 17:30 UHR
IN DER ALLIANZ ARENA

Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Sponsoren und Aussteller

*Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS, und
Norbert Irsfeld, geschäftsführender Gesellschafter,
Prudentes Management GmbH*

PRÄSENTATION DER ERGEBNISSE DER BARCAMP
VOM VORTAG

E-Mobilität: Aus der Praxis für die Praxis

- Erklären, anfassen, verkaufen – einfach machen!
 - Kauf und Verkauf von E-Mobilen – kein Hexenwerk!
- Bajram Bekirovski, Geschäftsführer, Autohaus Bekirovski
GmbH*

Herausforderungen bei der Entwicklung der customer journey

- Kompetenz, Aufbau und Entwicklung
 - Prozesse, Produkt- und Dienstleistungs-Bereitstellung
 - Richtiges Verhalten zur Erschließung von Geschäftsmöglichkeiten
 - Kundenwissen und Datenschutzfragen
- Maria Grazia Davino, CEO, FCA Group*

SPONSOREN DER BARCAMPS (offene Workshops ohne feste Agenda)

Social Media:



Neuwagenverkauf:



Lead Management:

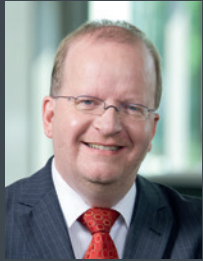


Auto-Abo:



Zukunft Mobilität:





Arno Kalmbach,
VC-Customer Experience Management,
ŠKODA AUTO CZ



Alex Khan,
Geschäftsführer,
AttractiveMedia GmbH



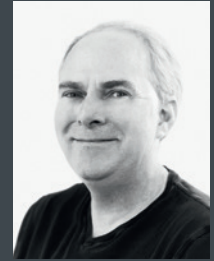
Dr. Benedikt Maier,
Mitglied der Institutsleitung,
Institut für Automobilwirtschaft (IfA)



Jim Meininghaus,
Geschäftsführer,
MotorK Deutschland



Christophe Mittelberger,
Vorstand Vertrieb,
Renault Deutschland AG



Andy Moss,
Founder & CEO,
Roadster

Die Konkurrenz im Rückspiegel: Social Media als Treibstoff für die Kundengewinnung

- Markenbekanntheit und Umsätze steigern durch effektive Werbeanzeigen
- Optimale Darstellung der eigenen Marke
- Vervielfachung der Reichweite mithilfe von Videos

Alex Khan, Geschäftsführer, AttractiveMedia GmbH

Szenarien für den Automobilvertrieb 2030: (Wann) kommt die Disruption?

- Der Automobilhandel in unruhigem Fahrwasser
- Braucht das Geschäftsmodell „Autohaus“ ein Facelift?
- Vertragshändler, Franchise oder/und Ökosystem: Wo stehen wir?

Dr. Benedikt Maier, Mitglied der Institutsleitung,
Institut für Automobilwirtschaft (IfA)

Technologien verändern das Autohaus-Geschäftsmodell!

- Veränderte Kundenerwartungen durch neue Technologien?
- Optimaler Nutzen neuer Technologien für zufriedene Kunden
- Wie neue Technologien korrekt bewerten und ausprobieren?

Philipp Posselt, Mitgründer und Geschäftsführer,
VEACT GmbH

Digitale Wege zur Mobilität der Zukunft

- Wie wird der Handel fit für die Herausforderungen?
- Wie wird sich der Handel aufstellen müssen, um auch 2025 die Kundenwünsche zu erfüllen?

Alain Uyttenhoven, Präsident, Toyota Deutschland GmbH

Der (digitale) Kunde im mehrstufigen Vertriebssystem 2025

- Der Kunde 2025 und relevante Geschäftsprozesse
- Diversifizierung der Kundenkontaktpunkte als Chance
- Anforderungen an ein vertriebsstufenübergreifendes digitales Ecosystem
- Gemeinsame Datennutzung als Schlüsselfaktor

Arno Kalmbach, VC-Customer Experience Management,
ŠKODA AUTO CZ

Wir wollen ... aber können wir noch? 85 Jahre Autohaus – 4 Generationen Kompetenz und Erfahrung: Reicht das?

- Veränderungen kommen, doch wie schnell und wie umfangreich?
 - Rahmenbedingungen durch Hersteller
 - Neue Vertriebs- und Antriebsarten
 - Allein oder gemeinsam? Kooperation/Fusion/Synergien
- Nina Eskildsen, Geschäftsführerin, Eskildsen GmbH & Co. KG,
Präsidentin Landesverband Kfz-Gewerbe Schleswig-Holstein

ALLIANZ ARENA

Nehmen Sie an der Arena Tour teil und genießen Sie den Blick hinter die Kulissen dieses außergewöhnlichen Stadions. Erfahren Sie Details und erleben Sie die besondere Atmosphäre!

MODERATION



Ralph M. Meunzel (links),
Chefredakteur Fachmagazin AUTOHAUS



Norbert Irsfeld (rechts),
geschäftsführender Gesellschafter,
Prudentes Management GmbH

Barcamp



Philipp Posselt,
Mitgründer und
Geschäftsführer,
VEACT GmbH



Christian Ritter,
Geschäftsführer,
Torpedo Gruppe



Lukas Steinhilber,
Founder & CEO,
VEHICULUM mobility
solutions GmbH



Michal Sobczak,
Geschäftsführer HC
Digital GmbH

Barcamp



Stefan Tomicic,
Head of Sales,
carwow GmbH



Alain Uytenhoven,
Präsident, Toyota
Deutschland GmbH

ZIELGRUPPE

Die Veranstaltung wendet sich an Inhaber und Geschäftsführer sowie an alle leitenden Mitarbeiter im markengebundenen und freien Automobilhandel, an Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienstleister.

TERMIN UND ORT

- **11. November 2019** (Barcamps, Empfang, Dinner, Keynote, Get-together)
16:15 Uhr bis ca. 22:00 Uhr
Hotel Leonardo Royal, Moosacher Straße 90, 80809 München
- **12. November 2019** (Kongress),
09:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr
Allianz Arena, Werner-Heisenberg-Allee 25, 80939 München

Modernizing the retail experience

- Insights into the biggest threats that exist within your dealership today
- What Roadster has learned about digital retailing and how that can be applied locally
- Best practices gleaned from big players entering the space that can be implemented in your dealership today
- Where digital retailing is headed over the next 2 to 3 years

Andy Moss, Founder & CEO, Roadster

E-Commerce im Autohandel: Geht das eigentlich?

- Unterschiede Lead-Generierung vs. Transaktion
- Entscheidungskriterien von Online-Kunden
- Skalierbarkeit des Offline-Handels

Lukas Steinhilber, Founder & CEO, VEHICULUM mobility solutions GmbH

Mythos Wandel im Automobilhandel

Christophe Mittelberger, Vorstand Vertrieb, Renault Deutschland AG

Digital Best Practice im Autohaus

- Digitaler Wandel durch Community und Ökosystem als Treiber

Christian Ritter, Geschäftsführer, Torpedo Gruppe (Kunde Chedri.com) und Michal Sobczak, Geschäftsführer HC Digital GmbH, Gründer Chedri.com

Mit weniger Verkäufern mehr Autos verkaufen?

Das geht ganz einfach!

- Der „High Potencial Client“ optimierte Verkaufsprozess
- Stärken eines Verkäufers richtig nutzen
- „High Quality Leads“ effektiv herausfiltern und Autoverkäufe bereits im Beratungstermin realisieren

Erik Barz, E-Mobility & Future Sales Experte

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr für Händler und Hersteller/Importeure beträgt brutto 712,81 Euro (netto 599,- Euro zzgl. 113,81 Euro MwSt.) inklusive Abendessen am 11. November 2019, Mittagessen am 12. November 2019, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen. Die Teilnahmegebühr für Teilnehmer anderer Unternehmen beträgt brutto 831,81 Euro (netto 699,- Euro zzgl. 132,81 Euro MwSt.)

Für AUTOHAUS-Abonnenten sowie Partner der Sponsoren reduziert sich die jeweilige Teilnahmegebühr (netto) um 100,- Euro.

Springer Fachmedien München GmbH
AUTOHAUS akademie, Danuta Stefaniak
Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Danuta Stefaniak:
Telefon: +49 89 203043-1288
E-Mail: danuta.stefaniak@springernature.com