

04. – 06.09.2024 | Gräflicher Park Health & Balance Resort, Bad Driburg

33. AUTOHAUS SommerAkademie 2024

Die Zukunft des Automobilhandels – So muss die Erfolgsgeschichte jetzt weiter entwickelt werden!

Ohne Autohaus kein erfolgreicher Handel mit Automobilen. Nach dem viele sogenannte Experten den Händlerbetrieb in den vergangenen Jahren gerne an den Nagel gehängt hätten, erkennt sogar der schwächste Importeur mit Ausnahme von Tesla, dass erfolgreicher Verkauf weiterhin im Saale stattfindet. Ein Vertriebspartner, der auf eigene Rechnung wirtschaftet oder zumindest aus eigenem Antrieb Vollgas gibt, ist anscheinend doch gar keine schlechte Lösung! Sogar die Mehrheit der Kunden will für viele Nerds völlig unverständlich weiterhin beim Handel kaufen. Machen wir uns aber nichts vor, klar ist, dass das Geschäft aufgrund der unterschiedlichen Entwicklungen deutlich komplexer wird und sich im schnellen strukturellen Wandel befindet. Nur die Gesamtheit der Geschäftsbereiche also Verkauf von NW und GW und Dienstleistungen garantieren zukünftig einen stabilen wirtschaftlichen Erfolg. Es stellt sich also die Frage: Quo vadis Autohandel?



Scan mich!



Sponsoren

© Gräflicher Park

Artemide
AUTO PFLEGE
PARTNER**FAAREN**
GROUP**MENEKS**
Die Garantie.

AUF EINEN BLICK

Zeit und Ort

04.09.2024 um 18:30 Uhr – 06.09.2024 gegen 14:00 Uhr,
Gräflicher Park Health & Balance Resort,
Brunnenallee 1, 33014 Bad Driburg

Zimmerbuchung

ab 169,00 € pro Nacht/Einzelbelegung (inkl. Frühstück)
ab 214,00 € pro Nacht/Doppelbelegung (inkl. Frühstück)

Mit dem Code „AUTOHAUS“ erhalten Sie bei Online-Buchung eines Hotelzimmers zum Veranstaltungstermin unter „www.graeflicher-park.de“ einen Rabatt in Höhe von 15,00 € auf die aktuelle Zimmerrate. Bitte beachten Sie, dass kein Zimmerkontingent vorgebucht wird. Die Zimmerkategorie und der entsprechende Preis richten sich nach der Verfügbarkeit. Über diesen Weg online gebuchte Hotelzimmer können bis 7 Tage vor Anreise kostenfrei storniert werden.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter im markengebundenen und freien Automobilhandel, Marketingverantwortliche sowie Händlerbetreuer, Hersteller, Business-Development-Verantwortliche, Importeure und Branchen-Dienstleister

Teilnahmegebühr (pro Person):

brutto 1.188,81 € (netto 999,- € zzgl. 189,81 € MwSt.)*

Ab dem 2. Teilnehmer des gleichen Unternehmens ermäßigt sich die Teilnahmegebühr auf

brutto 1.105,51 € (netto 929,- € zzgl. 176,51 € MwSt.)*

Pauschalpreis für eine Begleitperson

brutto 415,31 € (netto 349,- € zzgl. 66,31 € MwSt.)**

* inkl. Abendessen am 04. und 05.09.2024, Mittagessen am 05. und 06.09.2024, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen, exkl. Übernachtung

** inkl. Begrüßungsempfang und Abendessen am 04. und 05.09.2024, ein Mittagessen am 05. und 06.09.2024, exkl. Übernachtung.

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tagen vor Kongressbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Kongressgebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Kongressgebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber

Telefon: +49 89 203043-1268

E-Mail: elisabeth.huber@tecvia.com

Danuta Stefaniak

Telefon: +49 89 203043-1288

E-Mail: danuta.stefaniak@tecvia.com

PROGRAMM

VORABEND, 04. September 2024, ab 18:30 Uhr

Begrüßung und Empfang

Jürgen Stackmann und Ralph M. Meunzel

Siegerehrung des Golfturniers

Erneut veranstaltet AUTOHAUS im Vorfeld der SommerAkademie das Golfturnier **3. „SommerAkademie Stacki Cup 2024“** mit Jürgen Stackmann.

Anmeldung unter: autohaus.de/golfturnier2024

Dinner im Festsaal des Hotels

1. AKADEMIETAG: DONNERSTAG, 05. September 2024, 09:30 Uhr bis 16:00 Uhr

Überblick über Status und Ausblick auf das Pkw-Geschäft in Deutschland aus Sicht Hersteller und Handel in den Dimensionen Nachfrage NW/GW, Fahrzeug-Technik Trends, NW Vertriebssysteme, GW-Vermarktung, Service und Teilegeschäft.

Jürgen Stackmann, Advisor to AVAG group and Grupo Antolin, Director Future Mobility Lab (IMO) at Universität St.Gallen (HSG)

Chapter 1 //

Neuwagenvertrieb und Elektroautos - OEM Perspektive

Einführung durch Jürgen Stackmann

Aktuelles Marktgeschehen und OEM Blick

- Philipp Hempel, Sales & Performance Marketing, MG Motor Deutschland
- Felix Gebhart, Direktor Vertrieb, Mazda Motors (Deutschland) GmbH
- Lars Bialkowski, Geschäftsführer, Stellantis Deutschland
- Mario Köhler, COO & COMMERCIAL DIRECTOR, TOYOTA Deutschland



Lars
Bialkowski



Felix
Gebhart



Philipp
Hempel



Mario
Köhler



Jürgen Stackmann



Ralph M. Meunzel

MODERATION

Podiumsdiskussion – OEM Panel

Leitung Jürgen Stackmann und Ralph M. Meunzel

Chapter 2 //

Gebrauchtwagengeschäft, Multimarkenhändler, Ausrichtung GW-Handel

Einführung durch Jürgen Stackmann

Zentralisierung des GW-Geschäfts, Fokus auf eine GW-Marke

- Dirk Steeger, Geschäftsführer, Autohaus Gotthard König GmbH
- Pauline Tiemeyer, Referentin Projekte Vorstandsbereich, Tiemeyer AG
- Jürgen Papadopoulos, Geschäftsleitung, PAPAPOULOS ASSOCIATES GmbH

Chapter 3 //

Neuausrichtung des Autohaus-Konzeptes durch Marktveränderung und neue Vertriebsstrategie

Einführung durch Jürgen Stackmann

Gestaltung des Autohauses der Zukunft für Volumenmarken – das Ende der Glaspaläste

- Werner Söcker, Geschäftsführer, Wellergruppe Holding SE & Co. KG
- Jürgen Papadopoulos, Geschäftsleitung, PAPAPOULOS ASSOCIATES GmbH

Partner-Session mit den Sponsoren

Chapter 4 //

Serviceorientierung – wie bleibt der Service- und Teilebereich der Kernbaustein eines erfolgreichen Autohauses?

Einführung durch Jürgen Stackmann

Wohin geht die Reise des Service- und Teilebereiches?

Neues Aftersales Format, Servicefactory Prozesse und Kosten

- Matthias Schütz, Geschäftsführer, Leiter After Sales Jacobs Gruppe

18:30 Uhr // Exklusives Abendessen im Restaurant Pferdestall

2. AKADEMIETAG:

FREITAG, 06. September 2024,

09:30 Uhr bis 13:00 Uhr

Chapter 5 //

Personalmanagement – wie schaffen wir ein motiviertes starkes Team für alle Autohaus Aufgaben?

Einführung durch Jürgen Stackmann

Was müssen Autohäuser tun, um ein motiviertes, kompetentes und loyales Team für Verkauf und Service aufzubauen und zu erhalten?

- Claus Reutter, Geschäftsführer, sopea GmbH
- Carina Wegener, Geschäftsführerin, Autohaus Wegener Berlin GmbH

Chapter 6 //

Wird im Neuwagengeschäft künftig noch Geld verdient?

Einführung durch Jürgen Stackmann

Finanzierungskosten im Vertrieb

- Peter Schäfer, Geschäftsführer, MedeleSchäfer GmbH
- Daniel Schnell, Deputy Managing Director, SUZUKI DEUTSCHLAND GmbH

Chapter 7 //

Neuwagenvertrieb

Einführung durch Jürgen Stackmann

Aktuelle Lage der Vertriebs- und Agenturmodelle

- Peter Schäfer, Geschäftsführer, MedeleSchäfer GmbH
- Werner Söcker, Geschäftsführer, Wellergruppe Holding SE & Co. KG

Zusammenfassung und Fazit

Mittagessen und Abreise oder Zeit für individuelle Freizeitgestaltung

REFERENTEN



Jürgen Papadopoulos



Claus Reutter



Peter Schäfer



Daniel Schnell



Matthias Schütz



Werner Söcker



Dirk Steeger



Pauline Tiemeyer



Carina Wegener