



**AUTOHAUS**

YOUNG BUSINESS DAY

---

# ZUKUNFT AUTOHAUS 2021

---

21.-22. SEPTEMBER 2021 MÜNCHEN

© Simpline, AdobeStock.com



BEST PRACTICE — VON DEN BESTEN LERNEN!

sponsored by:

**BANK** 

**carwow**

**TISSEN KRUCK**

# YOUNG BUSINESS DAY 2021

## BEST PRACTICE – VON DEN BESTEN LERNEN!

AUTOHAUS und KROSCHKE veranstalten dieses Jahr wieder ein Event für junge Führungskräfte im Autohaus. Unter dem Motto „Best Practice – von den Besten lernen“ verraten erfolgreiche Autohändler ihre Strategien in Sachen Markenbildung, Herausforderungen und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sowie effizientes Leadmanagement. Die Teilnehmer erwartet ein Mix aus aktuellen Themen und Impulsen in attraktiven Locations sowie genug Zeit zum Networking und Erfahrungsaustausch – natürlich immer mit Abstand und einem entsprechenden Hygienekonzept.

### GET TOGETHER AM VORABEND

## HOCH 5 IM WERKSVIERTEL

**Unternehmertalk:** Einschätzung zur Entwicklung der Branche und der Digitalisierung des Zulassungsprozesses



**Philipp Kroschke**  
Sprecher der Geschäftsführung,  
Kroschke Gruppe

**Key Note Speech: Mobilität im Wandel und wie gestandene Unternehmen und Startups die Zukunft gemeinsam aktiv gestalten können.**



**Nicola Büsse**  
Mitgründerin des Startups MOBIKO  
Sprecherin der Plattform Future Mobility,  
Bundesverband Deutsche Startups e.V.

### WORKSHOP & DISKUSSION

## MOTOR WORLD

#### Best Practice eigenes Auto-Abo-Angebot:

Wie die perfekte Kundenbetreuung von der Akquise bis zur Übergabe aussehen kann, was sich der Kunde wünscht und welche Herausforderungen es bei der Umsetzung gibt.



**Benjamin Herlerth,**  
Mobilitätsmanager,  
Autohaus Deisenroth

#### Renditebringer Auto-Abo: Best Practice Beispiel Autohaus Spratter e.K.

Welche Rolle spielt das Geschäftsmodell Auto-Abo in Zukunft beim Autohandel, wie gelingt der Einstieg und welche Potenziale gibt es für das Autohaus.



**Benjamin Klatt,**  
Vertriebsleiter,  
Bank11 für Privatkunden  
und Handel GmbH



**Helmut Spratter**  
Inhaber,  
Autohaus Spratter e.K.

### NETWORKING, LUNCH & UNTERNEHMERTALK



**Unternehmertalk mit:**  
**Leopold Grill**  
Geschäftsleitung,  
Auto Grill GmbH & Co. KG

# MOTOR WORLD

## Erfolgreiche Markenbildung durch Social Media Marketing!

Wie man durch gezielte Social-Media-Aktivitäten in zwei Jahren fast 70.000 Follower gewinnen und damit die Verkaufszahlen ganz ohne Inserate auf den gängigen Online-Autobörsen effektiv steigern kann



**Benjamin Jakob**  
Geschäftsführer,  
Big Blocks



**Boris Kren**  
Storemanager,  
Big Blocks

## Aufbau eines eigenen Kundenkontaktcenters

Welche wesentlichen Vorteile hat einer zentrale Lead-Sammelstelle für die Kunden, das Autohaus und die Mitarbeiter.



**Sara Bay**  
Leiterin Business Development  
Center, Emil Frey Gruppe

## Notwendigkeit der Liquiditätssicherung und Möglichkeiten der Kundenbindung in der Werkstatt

Über die Notwendigkeit und die Möglichkeiten der Kundenbindung in der Werkstatt und der Liquiditätssicherung in Krisenzeiten.



**Andreas Tissen**  
Geschäftsführer,  
Tissen Kruck



**Michael Haglage**  
Serviceleiter,  
Herbrand-Gruppe

## „Marketing-as-a-Service“:

Wie kann man diesen Ansatz für das eigene Marketing im Autohaus mit Wettbewerbs-Vorteil umsetzen und wo liegt der Unterschied zur eigenen Marketing-Abteilung



**Markus Moser**  
Zentralbereichsleiter Marketing,  
Best Auto-Familie

## Leadmanagement 2021+

Über Trends und zukünftige Erfolgsfaktoren und wie der Handel den Spagat zur digitalen Welt schafft. Interaktion – Paneldiskussionen mit den Teilnehmern.



**Marc Lüers**  
Commercial Director  
carwow



**Felix Barth**  
Head of Dealergroups  
carwow

## Neue Geschäftsmodelle: Warum ein Autohaus wie ein Startup denken sollte!

Die meisten Unternehmen scheitern nicht an den Ideen, sondern an der erfolgreichen Umsetzung. Wie man seine Idee in 10 Schritten auf ein solides Fundament stellt und in die erfolgreiche Umsetzung bringt.



**Sascha Röwekamp**  
Röwekamp GmbH

## Best Practice-Vortrag über Kundendaten – das „digitale Gold der Zukunft“



**Dominik Greiner**  
Gebietsleiter Vertrieb  
neue Automobile BMW,  
AHG



**AUTOHAUS**

## ABLAUF\*

**21. September 2021 // 17:30 Uhr**  
Registrierung im HOCH5

**// 18:00 Uhr**  
Beginn der Veranstaltung, Key Note, Get-Together  
Dine & Lounge im HOCH5, Werksviertel München,  
Atelierstraße 10

**22. September 2021 // 9:00 Uhr**  
Beginn Young Business Day 2021,  
Motorworld München

**// 13:00 Uhr**  
2. Teil Young Business Day

**// 16:30 Uhr**  
Ende der Veranstaltung, individuelle Abreise

\* Änderungen vorbehalten.

## ZIELGRUPPE

Die Veranstaltung wendet sich an die nächste Generation von Führungskräften und Managern im Autohaus. Die Plätze sind ausschließlich jüngeren Autohandelsmanagern vorbehalten.

## PREIS

Teilnahmegebühr: 429,- Euro netto zzgl. 81,51 Euro MwSt.  
inkl. Getränke, Mittag- und Abendessen.

## HOTEL

Motel One Haidhausen | Rosenheimer Str. 110 | 81669 München | [www.motel-one.com](http://www.motel-one.com)  
Zimmerkontingente sind für die Nacht vom 21. auf den 22. September für Sie reserviert. Die Abwicklung der Buchung erfolgt über den Veranstalter. Das Einzelzimmer kostet pro Person und Nacht 79,00 Euro ohne Frühstück. Die Bezahlung der Hotelkosten erfolgt auf eigene Rechnung.

## ANMELDUNG UND KONTAKT

Begrenzte Teilnehmerzahl! Alle Infos und Anmeldung auf: [autohaus.de/ybd](https://autohaus.de/ybd)

Springer Fachmedien München GmbH  
AUTOHAUS | Juliane Schleicher | Aschauer Straße 30 | 81549 München  
E-Mail: [juliane.schleicher@springernature.com](mailto:juliane.schleicher@springernature.com) | Tel.: +49 89 203043-1141

sponsored by:

**BANK**

**carwow**

**TISSEN KRUCK**