

DIGITALE AUTOHAUS INNOVATIONSTAGE 2022

22. und 23. März 2022 | Online

Den Modernisierungsdruck auf den Autohandel hat die Pandemie weiter erhöht. „Digitalisierung“ aber auf das eigene Unternehmen herunterzubrechen und zu entscheiden, was im Geschäftsalltag konkret möglich und sinnvoll ist, bleibt eine herausfordernde Aufgabe. Am 22. und 23. März 2022 stellen Ihnen Automotiv-Anbieter in kurzen online Slots ihre innovativen Ideen, Tools, marktfähigen Produkte und Dienstleistungen für die Digitalisierung im Autohandel vor. Sie vermitteln Ihnen, wie ihre Produkte oder Anwendungen Sie bei der

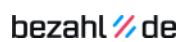
- Steigerung der Rendite,
- Einsparung von Kosten,
- Kundenansprache,
- Prozessoptimierung und -digitalisierung,
- Bestandskundenpflege und
- Leadgenerierung

unterstützen können. Nehmen Sie sich kurz Zeit und holen Sie sich neue Impulse für Ihre digitalen Prozesse im Verkauf und Service.

Die Teilnahme ist für alle interessierten Mitarbeiter im Autohaus kostenfrei.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: autohaus.de/innovationstage2022

Unsere Partner:



PROGRAMM

DIENSTAG, 22. MÄRZ 2022, 10:00 UHR BIS 15:00 UHR

SLOT 1 // 10:00 UHR BIS 10:30 UHR

Schnelle Lösung bei Fahrzeugmangel

- Tipps und Tricks für den Zukauf durch die eigene Webseite
 - Online-Fahrzeugaufwertung: Warum ein Muss?
 - Exklusiver Einblick: Fahrzeugaufwertung von Elektro-Autos
- Mario Kunz-Pfauch, Director OEM Sales, AutoUncle Aps*

SLOT 2 // 10:45 UHR BIS 11:15 UHR

Top 5 Todos für den Weg in die Mobilität der Zukunft

- Wie verändern sich die Mobilität und die Bedürfnisse der Kunden in der Zukunft?
- Welche Rolle spielt die Digitalisierung dabei?
- Welches sind die fünf konkreten Handlungsempfehlungen für Sie?

Dr. Laura Goebes, Geschäftsführerin CAS Drive, CAS Software AG

SLOT 3 // 11:30 UHR BIS 12:00 UHR

Der europäische GW-Markt in der Hosentasche!

- Bestpreise durch digitale EU-Vermarktung per App!
- Weniger Arbeit & mehr Ertrag mit 360-Grad-Lösungen von AUTO1.com.
- Warum es wichtig ist für jedes Fahrzeug das passende Match zu finden.
- Win-Win-Situationen entstehen nicht im Alleingang!

Oliver Kosan, Head of Key Account Management, AUTO1.com

SLOT 4 // 12:15 UHR BIS 12:45 UHR

Strategischer Ankauf von attraktiven Gebrauchtfahrzeugen. Das neue Gewährleistungsrecht als Treiber für Digitalisierung.

- Identifikation von Bestandskunden mit attraktiven Fahrzeugen für Rückkaufangebote. Welche Trigger sind interessant?
- Der Einfluss des neuen Gewährleistungsrechts auf Handelsprozesse. Welche Chancen bietet Digitalisierung?

Kai Schirmer, Vertriebsleiter, CARDESS

SLOT 5 // 13:00 UHR BIS 13:30 UHR

Fahrzeughereinnahme: Wie Sie mit effizienten digitalen Abläufen Geld verdienen – Prozessmanagement verbessern mit neuen Instrumenten

- Schnellbewertung mit künstlicher Intelligenz
- Automatisierte Terminierung bei Leasingrücknahmen
- Standzeit 1 Optimierung mit visueller Auftragskette
- Parkplatzmanagement mit GeoLocating
- Innovative 2 Klick Auktion unter eigener Regie

Axel Döbbeler, Vertrieb und Beratung, Alpha Online GmbH

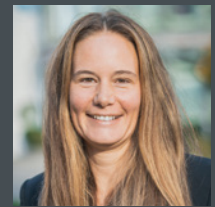
IHRE REFERENTEN



Andreas Bank,
Director Sales, BCA
Autoauktionen GmbH



Thomas Bruß,
Vice President Sales,
bezahl.de (NX Technologies GmbH)



Dr. Laura Goebes,
Geschäftsführerin CAS
Drive, CAS Software AG



Axel Döbbeler,
Vertrieb und Beratung,
Alpha Online GmbH



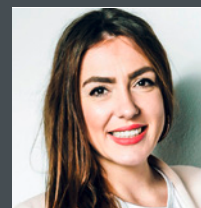
Oliver Kosan,
Head of Key Account
Management,
AUTO1.com



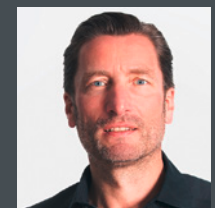
Mario Kunz-Pfauch,
Director OEM Sales,
AutoUncle Aps



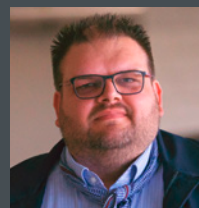
Rainer Linke,
Geschäftsführer,
twoS GmbH



Wioletta Linke,
Operations Manager,
twoS GmbH



Ralph Missy,
Geschäftsführer,
e-mobilio GmbH



Ben Rehwinkel,
Senior Coach &
Consultant, CarObserve –
Die Margenprofis



Mika Sauermann,
Vertrieb, Loco-Soft
Vertriebs GmbH



Kai Schirmer,
Vertriebsleiter, CARDESS



Dr. Reinhard Schmidt,
CEO, heycar Deutschland



Christopher Stützel,
Director Sales,
Bilendo GmbH



Rene Wenetiou,
Head of Dealer Management,
ViveLaCar GmbH

SLOT 6 // 13:45 UHR BIS 14:15 UHR

Automatisiertes Forderungsmanagement und Hilfen zur Geldwäsche Prävention

- bezahl.de als ganzheitliches Zahlungsmanagement
- Digitalisierung des Rechnungsversands
- Automatisiertes Forderungsmanagement und OP-Verwaltung
- Vereinfachte Geldwäscheprävention mit dem Automatisierten Debitoren Matching (ADM)

Thomas Bruß, Vice President Sales, bezahl.de (NX Technologies GmbH)

SLOT 7 // 14:30 UHR BIS 15:00 UHR

Onlinefahrzeugshop – digitale Absatzmöglichkeit

- Wie funktioniert der Shop?
- Welche Zusatzfunktionen gibt es?
- Welche Anforderungen braucht der Shop?

Rainer Linke, Geschäftsführer und Wioletta Linke, Operations Manager, twoS GmbH

MITTWOCH, 23. MÄRZ 2022, 10:00 UHR BIS 15:00 UHR

SLOT 1 // 10:00 UHR BIS 10:30 UHR

Die Loco-Soft App im Autohaus-Alltag

- Praktische neue Funktionen der App
- Mobile Dialogannahme via Tablet
- Loco-Location-Chip (LLC) – Kleine Helfer, große Zeitersparnis

Mika Saueremann, Vertrieb, Loco-Soft Vertriebs GmbH

SLOT 2 // 10:45 UHR BIS 11:15 UHR

Genau hinschauen: Abo ist nicht gleich Abo

- Worauf kommt es für Händler im Geschäftsmodell Auto-Abo an

- Wie wird mit Auto-Abo Geld verdient?

Rene Wenetiou, Head of Dealer Management, ViveLaCar GmbH

SLOT 3 // 11:30 UHR BIS 12:00 UHR

Schluss mit dem Chaos! Wie Sie aus Ihrer Suchhaltung wieder eine Buchhaltung machen.

- Typische Probleme, mit denen alle Automobilhändler zu kämpfen haben
- Nachhaltigkeit im Forderungsprozess, mit Blick auf die abteilungsübergreifende Kommunikation
- Eine Software, die dabei hilft, diese Probleme aus der Welt zu schaffen
- Die Frage: Wie soll das ohne aufwendiges IT-Projekt gehen?
- Faktencheck – kann Bilendo diese Versprechen halten?

Christopher Stützel, Director Sales, Bilendo GmbH

SLOT 4 // 12:15 UHR BIS 12:45 UHR

e-mobilio – Kundenbindung und Zusatzerlöse mit Elektromobilität

- Ready-to-use-Lösung für den Autohandel
- Mehr E-Auto-Leads
- Zusatzerlöse mit Wallbox-Verkäufen, THG-Quote und Installation

- Beratungs-Kompetenz im Autohaus

Ralph Missy, Geschäftsführer, e-mobilio GmbH

SLOT 5 // 13:00 UHR BIS 13:30 UHR

Von Zukauf bis Verkauf: Richtiges Pricing in einer herausfordernden Marktsituation

- Wie lese und schätze ich den Markt richtig ein?
- Welche Schlüsse kann ich aus der Analyse des Marktes ziehen?
- Worauf muss ich bei der Preisermittlung im Zukauf achten?
- Was ist entscheidend beim marktgerechten Pricing im Verkauf?
- Wie verhalte ich mich in der aktuell herausfordernden Marktsituation?

Ben Rehwinkel, Senior Coach & Consultant, CarObserver – Die Margenprofis

SLOT 6 // 13:45 UHR BIS 14:15 UHR

50% des Inzahlungnahme-Potentials gehen Autohändlern verloren – Chancen erkennen und nutzen

- Welche Erwartungen haben Privatkunden bei der Inzahlungnahme?
- Warum sind Inzahlungnahmen so wichtig – heute und auch in Zukunft?
- Wie können Autohändler das Potential voll ausschöpfen?

Andreas Bank, Director Sales, BCA Autoauktionen GmbH

SLOT 7 // 14:30 UHR BIS 15:00 UHR

Commerce und Aktionsgeschäft: Mit neuen digitalen Formaten den Handel stärken

- Mit digitalen Verkaufsstrecken den Kundenkreis erweitern
- Wie neue Formate im Aktionsgeschäft aktiv den Abverkauf fördern

Dr. Reinhard Schmidt, CEO, heycar Deutschland

MODERATION



Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS

TERMIN UND ORT

Am 22. und 23. März 2022 jeweils ein 30-minütiger Slot pro Anbieter digital von 10:00 bis 15:00 Uhr.

Sie erhalten ein paar Tage vor dem Online-Slot den Link für die kostenfreie Teilnahme. Es können einzelne und mehrere Slots gebucht werden. Weitere Informationen und Anmeldung unter autohaus.de/innovationstage2022.

