

**DIE TEILNAHME
IST KOSTENFREI!**

AUTOHAUS KONGRESS

DIE CHANCEN DES AUTO-ABOS

MODEERSCHENUNG ODER LANGFRISTIGES GESCHÄFTSMODELL

12. April 2022 | digital

Was macht ein Auto-Abo für Kunden interessant? Wird es sich zum festen Bestandteil im Autovertrieb entwickeln? Darauf gibt es sicher noch keine abschließende Antwort. Fakt ist, dass es dem Kunden, der im Internet unterwegs ist, vor allem um Flexibilität und Convenience geht. Wer mit Netflix aufwächst, wird nur noch selten oder gar nicht, das lineare Fernsehen nutzen.

Flexibilität und Convenience sind also Treiber für neue Geschäftsmodelle, somit auch bei der Nutzung von Mobilitätsdienstleistungen. Wenn Fahrzeuge knapp und teuer sind, kommt noch das Argument Begehrlichkeit dazu. Wer bei Google Auto-Abo sucht, erhält ca. 306 Millionen Treffer. Diese neue oder alte Möglichkeit Autos länger zu mieten, funktioniert fast ausschließlich online. Kunden und Anbieter sind also im Internet unterwegs.

Ob, wie und warum der Handel beim Auto-Abo dabei sein soll, erfahren Sie in dieser online Veranstaltung.

Information und Anmeldung unter: www.autohaus.de/auto-abo

Mit freundlicher Unterstützung von:

FAAREN
GROUP

FINN

 **fleetpool**
GROUP

sm.ve
powered by Bank11

ViveLaCar

PROGRAMM

MITTWOCH, 12. APRIL 2022, 10:00 UHR BIS 16:00 UHR

10:00 Uhr // Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Agenda

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

10:10 Uhr // Auto-Abo der Handel ist noch nicht überzeugt!

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

10:25 Uhr // Das Auto-Abo: Die Chance für den Autohandel bei richtiger Umsetzung mit dem OEM – am Beispiel Ford Auto-Abo

- Kompakte Darstellung der Marktentwicklung
- Vorstellung der unterschiedlichen Auto-Abo Konzepte
- Erklärung des neuen, innovativen Ansatzes der vollständigen Händlerintegration bei gleichzeitiger zentraler Koordination durch Fleetpool und Nutzung des SDM
- Feedback von Ford bezüglich des gemeinsamen Konzeptes aus Sicht des OEM
- Feedback vom FHD / FPV bezüglich des gemeinsamen Konzeptes aus Sicht des Handels
- Zusammenfassung der Vorteile aus Handels- und Kundensicht

Alexander Kaiser, Deputy-CEO, Fleetpool Group, Wilhelm Buchmüller, Leiter Fleet Sales & Marketing, Ford-Werke GmbH und Frank Müller, Leiter Marketing, FHD Ford-Händler Dienstleistungsges. mbH

11:00 Uhr // FINN Auto-Abo: Zahlreiche Chancen im Neu- und Gebrauchtwagengeschäft für den Handel

Was bietet FINN an? Welche Chancen gibt es für den Handel?

- Überblick über die Philosophie, Angebot und wichtigste Kennzahlen von FINN
- Chancen entlang des FINN-Fahrzeuglebenszyklus für den Handel
- Planbarer Neuwagenverkauf durch Handel an FINN mit hohen Abnahmemengen
- Optimale Einbindung der Händler in FINN Geschäftsprozesse
- Qualitativ hochwertige "junge Gebrauchte" für den Handel
- Zusammenfassung der Vorteile einer Zusammenarbeit zwischen FINN und dem Handel

Timo Kaul, VP OEM Partnerships und

Ömer Maras, Senior Remarketing Manager, finn GmbH

11:35 Uhr // Auto-Abo: kein Sturm im Wasserglas – Bilanz 2021

- Erfolgreiches Geschäftsfeld für den Handel
 - 100% neue Kunden
 - Vom klassischen Autohändler zum Mobilitätsdienstleister
- Sven Arnegger, Business Development Manager, Die Schneider Gruppe GmbH*

12:05 Uhr // Mittagspause

12:50 Uhr // Warum der Autohandel selbst zum Auto-Abo Anbieter werden sollte?

- Der Auto-Abo-Markt aus Sicht des Autohandels
 - Die Vorteile des Auto-Abos für den Autohandel und den Kunden
 - Wie wird der Autohandel selbst zum Abo Anbieter?
 - Best Practices Beispiel anhand eines FAAREN-Partners
- Julian Wolter, CSO, FAAREN GmbH*



MODERATION

Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS

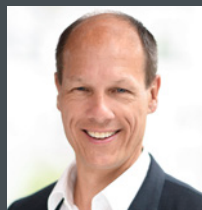
TEILNAHME UND KONTAKT

Wann? Am 12. April 2022 von 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr
Wo? Online

Die Teilnahme ist für alle interessierten Mitarbeiter und Führungskräfte im Autohaus kostenfrei. Sie erhalten ein paar Tage vor dem Online-Kongress den Link für die kostenfreie Teilnahme.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.autohaus.de/auto-abo

REFERENTEN



Mathias R. Albert,
CEO & Founder,
ViveLaCar GmbH



Sven Arnegger,
Business Development
Manager, Die Schneider
Gruppe GmbH



Georg Bauer,
Co-Founder und
President, Autonomy



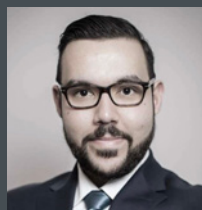
Wilhelm Buchmüller,
Leiter Fleet Sales &
Marketing,
Ford-Werke GmbH



Alexander Kaiser,
Deputy-CEO,
Fleetpool Group



Timo Kaul,
VP OEM Partnerships,
finn GmbH



Ömer Maras,
Senior Remarketing
Manager, finn GmbH



Frank Müller,
Leiter Marketing,
FHD Ford-Händler Dienst-
leistungsges. mbH



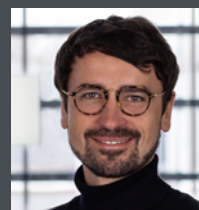
Prof. Dr. Stefan Reindl,
Direktor (CEO), ifa Institut
für Automobilwirtschaft



Patrick Rittich,
Bereichsleiter Kooperati-
onen und Versicherung,
Bank11 für Privatkunden
und Handel GmbH



**Dominic
Schäfer-Elmayer,**
Leiter smive, Bank11
für Privatkunden und
Handel GmbH



Julian Wolter,
CSO, FAAREN GmbH

13:25 Uhr // Auto-Abo: Ertragsquelle oder Risiko für den Automobilhandel?

- Was ist dran am aktuellen Hype um das Geschäftsmodell?
- Und vor allem: Kann der Automobilhandel von dieser Angebotsform profitieren?

Prof. Dr. Stefan Reindl, Direktor (CEO), ifa Institut für Automobilwirtschaft

13:55 Uhr // Abo ist nicht gleich Abo: Wie Händler Geld verdienen und Risiken vermeiden?

- Warum Kurz-Zeit-Leasing kein Auto-Abo ist?
- Wie Auto-Abo profitabel sein kann?
- Warum der Handel diesen 4. Vertriebskanal nutzen muss?

Mathias R. Albert, CEO & Founder, ViveLaCar GmbH

14:30 Uhr // Kaffeepause

14:50 Uhr // So tickt der Abo Kunde!

- Was sucht der Kunde?
 - Wo sucht der Kunde?
 - Was ist der Kunde bereit zu zahlen?
 - Woher kommt der Kunde?
 - smive bietet mit den Partnerhändlern die passende Lösung
- Patrick Rittich, Bereichsleiter Kooperationen und Versicherung und Dominic Schäfer-Elmayer, Leiter smive, Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH*

15:25 Uhr // Auto Subscriptions, eine dominierende Mobilitätslösung der Zukunft?

- Der Besitz eines Fahrzeuges und die langfristige Verpflichtung zur Finanzierung sind nicht mehr zeitgemäß
- Flexible Nutzung entspricht dem dynamischen Life-Style besonders der jungen Generation

Georg Bauer, Co-Founder und President, Autonomy

15:55 Uhr // Zusammenfassung

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

KONTAKT

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268,
E-Mail: elisabeth.huber@springernature.com
oder

Danuta Stefaniak, Telefon: +49 89 203043-1288,
E-Mail: danuta.stefaniak@springernature.com