

AM 8. DEZEMBER 2022 | DIGITAL

# **AUTOHAUS PERSPEKTIVEN 2023**

NEUE GESCHÄFTSFELDER. KOSTENMANAGEMENT.  
RESILIENZ. LIQUIDITÄTSSICHERUNG.

## **8. Dezember 2022 | Digital**

Turbulenzen und Veränderungen verunsichern die Automobilhandelsbranche. Schwarze Wolken ziehen auf und drohen im kommenden Jahr mit einer Rezession. Wie bereiten sich die Unternehmensführer auf diese Zeitenwende vor? Was müssen Autohausmanager tun, um ihr Autohaus resilienter zu machen? Auf diese drängenden Fragen geben die nächsten AUTOHAUS Perspektiven 2023 Antworten.

**Ziel ist es, Ihnen möglichst viele Handlungsanweisungen mit auf den Weg zu geben.**

Information und Anmeldung unter: [www.autohaus.de/perspektiven](http://www.autohaus.de/perspektiven)

Mit freundlicher Unterstützung von:



# PROGRAMM

DONNERSTAG, 08. DEZEMBER 2022  
VON 09:30 UHR BIS 16:30 UHR

**09:30 Uhr // Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Agenda**

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

**09:45 Uhr // Transformation von Inflation zu Rezession: Auswirkungen auf die Kapitalmärkte, Herausforderungen und Chancen**

*Reinhard Pfingsten, Chief Investment Officer, Bethmann Bank AG*

**10:30 Uhr // Perspektiven 2023: GW-Plattformen geben Rückenwind in schwierigen Zeiten**

*Dennis Belan, Managing Director, Director Sales & Remarketing, AUTO1.com*

**10:50 Uhr // Perspektiven 2023 im Autozentrum Ries**

Dieter Ries, stellt Ihnen die Unternehmensstrategie vom Autozentrum Ries vor, und interpretiert an drei Beispielen seine Kennzahlen/Ergebnisse im Verhältnis zu der Digital Studie 2022 vom TÜV Nord. Sein Ziel, Ihnen Informationen zu Verfügung zu stellen, die Ihre Entscheidungsfähigkeit auf Basis belastbarer Werte/Fakten/Ergebnisse unterstützen können.  
*Horst-Dieter Ries, Geschäftsführer, Autozentrum Ries GmbH & puls Manufaktur GmbH & Co. KG*

**11:20 Uhr // Prozesse & Daten**

Da Ressourcen knapp sind, empfiehlt es sich, bestehende Prozesse zu perfektionieren und aus Daten, die bereits generiert werden, einen Mehrwert abzuleiten.  
*Sebastian Reinemann, Senior Consultant, Account Manager, Star Cooperation GmbH*

**12:00 Uhr // Mittagspause**

**13:00 Uhr // In Zeiten wie diese resilienter werden: Als Autohausgruppe im Spannungsfeld zwischen ambitionierter Wachstumsstrategie und lokaler Kundennähe.**

*Hans-Peter Deuschle, CFO, Alphartis SE*

**13:40 Uhr // Liquidität schützen, unternehmerische Freiheit stärken – Wie die Händlerfinanzierung mehr Wert schafft**

*Benjamin Köhnke, Vertriebsleiter Händlerfinanzierung und René Drews, Leiter der Region Nord (Vertrieb), Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH*

## TEILNAHME UND KONTAKT

**Wann?**

Am 08. Dezember 2022 von 09:30 Uhr bis 16:30 Uhr

**Wo?**

Online

**Teilnahmegebühr:**

Die Gebühr für die digitale Teilnahme beträgt brutto 177,31 Euro (149 Euro zzgl. 28,31 Euro MwSt.).

Für AUTOHAUS Abonnenten sowie Partner der Sponsoren reduziert sich die Teilnahmegebühr auf brutto 117,81 Euro (99 Euro zzgl. 18,81 Euro MwSt.) Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.

Die personalisierten Zugangsdaten erhalten Sie wenige Tage vorab per E-Mail zugeschickt. Nur die in der Buchung genannten Personen sind zur Teilnahme am Online-Kongress berechtigt.

**Weitere Informationen und Anmeldung unter:**

[www.autohaus.de/perspektiven](http://www.autohaus.de/perspektiven)

## MODERATION



**Ralph M. Meunzel,**  
Chefredakteur AUTOHAUS



**Norbert Irsfeld,**  
geschäftsführender  
Gesellschafter, Prudentes  
Management GmbH

## IHRE REFERENTEN



**Dennis Belan,**  
Managing Director /  
Director Sales & Re-  
marketing, AUTO1.com



**Hans-Peter Deuschle,**  
CFO, Alphartis SE



**René Drews,**  
Leiter der Region Nord,  
Bank Deutsches Kraft-  
fahrzeuggewerbe GmbH



**Mario Köhler,**  
Vertriebsdirektor, Toyota  
Deutschland GmbH



**Benjamin Köhnke,**  
Vertriebsleiter Händler-  
finanzierung, Bank  
Deutsches Kraftfahrzeug-  
gewerbe GmbH



**Matthias Kühne,**  
Fachanwalt für Insolvenz-  
und Sanierungsrecht  
Wirtschaftsmediator,  
Kanzlei Nickert



**Ralph Missy,**  
Founder & CEO,  
e-mobilio GmbH



**Reinhard Pfingsten,**  
Chief Investment Officer,  
Bethmann Bank AG



**Sebastian Reinemann,**  
Senior Consultant,  
Account Manager,  
Star Cooperation GmbH



**Horst-Dieter Ries,**  
Geschäftsführer, Auto-  
zentrum Ries GmbH &  
puls Manufaktur  
GmbH & Co. KG

### 14:00 Uhr // Toyota Partnership 2.0

Handel in der Zukunft – Transformation – Local Heros  
*Mario Köhler, Vertriebsdirektor, Toyota Deutschland GmbH*

### 14:35 Uhr // Widerstandsfähiger werden

Wie Autohäuser Resilienz entwickeln können, um in den an-  
haltenden Krisenzeiten zahlungsfähig zu bleiben und nicht  
selbst in die Krise zu rutschen. Drei Handlungsempfehlungen.  
*Norbert Irsfeld, geschäftsführender Gesellschafter,  
Prudentes Management GmbH*

### 15:10 Uhr // Kaffeepause

### 15:30 Uhr // Ertragssicherung und Zusatzgeschäft: Mit Geschäftsmodellen um das Ökosystem Elektromobilität und Strom Geld verdienen.

*Ralph Missy, Founder & CEO, e-mobilio GmbH*

### 15:50 Uhr // Krise und Haftungsrisiken

Die Krise eines Unternehmens birgt für Geschäftsführer  
zahlreiche Haftungsrisiken und Handlungspflichten. Worauf  
sie achten müssen, um Fehlentwicklungen  
frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern.  
*Matthias Kühne, Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungs-  
recht Wirtschaftsmediator, Kanzlei Nickert*

### 16:25 Uhr // Fazit und Zusammenfassung

## ZIELGRUPPE

Inhaber, Geschäftsführer, Verkaufsleiter sowie alle  
Entscheider im freien und markengebundenen  
Automobilhandel und Servicegeschäft.

## KONTAKT

### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

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

oder

Andreas Bäumlner,  
Telefon: +49 89 203043-1282,  
E-Mail: andreas.baeumlner@springernature.com