



AUTOHAUS AKADEMIE



© Sergey Nivens, AdobeStock.com

HERAUSFORDERUNG UNECHTE UND ECHE AGENTUR – ZEITENWENDE IM AUTOVERTRIEB

AUTOHAUS SYMPOSIUM POWERED BY 2TRDE

7. Februar 2023 | Digital

Jahrzehnte haben die meisten Hersteller und Importeure auf das Vertragshändlersystem gesetzt. Jetzt sind viele der Akteure dabei, haben es bereits vollzogen bzw. haben die Absicht das bewährte Vertriebssystem abzuschaffen und durch die echte oder unechte Agentur zu ersetzen. Die Argumente lauten unter anderem Kostensenkung im Vertrieb, Rabattreduzierung, Zugriff auf die Kundendaten und einheitlicher Online-Direktvertrieb. Die Verhandlungen zwischen Hersteller und Händlervertretern sind voll im Gang. Aufhalten lässt sich das sicher nicht mehr. Allerdings ist mehr Aufklärung notwendig. Die Veränderungen und geforderten Maßnahmen werden teilweise deutlich von den Verhandlungspartnern unterschätzt.

Information und Anmeldung unter: www.autohaus.de/agentur

Mit freundlicher Unterstützung von:

MENEKS
Die Garantie.

PROGRAMM

DIENSTAG, 07. FEBRUAR 2023

VON 09:30 UHR BIS 18:00 UHR

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

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

Doris Plate, Leitung Fabrikate, AUTOHAUS

PERSPEKTIVE DER BERATER I

09:45 Uhr // Interview: Warum der deutsche Autohandel die echte Agentur zur Zukunftssicherung braucht

Walter Missing, Berater für Unternehmen und Management

im Automobilvertrieb, Missing Management

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

PERSPEKTIVE DER JURISTEN

10:05 Uhr // Echt ist echt schwer – Kartellrechtliche Anforderungen an Agenturmodelle im Autovertrieb

Uwe Brossette, RA, Osborne Clarke Germany

10:35 Uhr // Die unechte Agentur ist kein Freifahrtschein – Handelsvertreterrechtliche Anforderungen und Grenzen im Agenturvertrieb

Prof. Dr. Tim Vogels, RA, Dr. Vogels Rechtsanwälte

PERSPEKTIVE DER IMPORTEURE/HERSTELLER

11:05 Uhr // Leading on transformation – the Stellantis New Retailer Model

Maria Grazia Davino, Sales & Marketing,

Stellantis Enlarged Europe

11:35 Uhr // Augenhöhe statt Agent – mit dem Vertragshandel in die Zukunft

Stefan Kampa, Director Network Strategy & Customer

Experience, Mazda Motors Germany

PERSPEKTIVE DER SPONSOREN

12:00 Uhr // Rochade im Fahrzeughandel – Mit 2trde zum neuen Profit-Center Gebrauchtwagen!

Johannes Stoffel, Gründer und Geschäftsführer, 2trde

Stefan Tomicic, Head of Sales, 2trde

12:20 Uhr // Mittagspause

13:10 Uhr // GW Marketing im Agenturmodell

Andrew Eckstein, Inhaber, Meneks AG

MODERATION



Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS



Doris Plate,
Leitung Fabrikate,
AUTOHAUS

REFERENTEN



Mathias R. Albert,
Gesellschafter auto domicil Gruppe, Vorsitzender VMH e.V. in Berlin, Board member CECRA, Gründer ViveLaCar



Uwe Brossette,
RA, Osborne Clarke Germany



Maria Grazia Davino,
Sales & Marketing,
Stellantis Enlarged Europe



Andrew Eckstein,
Inhaber, Meneks AG



Norbert Irsfeld,
geschäftsführender
Gesellschafter, Prudentes Management GmbH



Peter Jakob,
Geschäftsführer,
Auto Jakob



Anne Katrin Junge,
Vice President, Head of Customer Transformation, Capgemini Deutschland



Stefan Kampa,
Director Network Strategy & Customer Experience, Mazda Motors Germany



Walter Missing,
Berater für Unternehmen und Management, Missing Management

PERSPEKTIVE DER BERATER II

13:30 Uhr // Neue Organisationsstrukturen als Fundament für erfolgreiche Agenturvertriebstransformation

Anne Katrin Junge, Vice President, Head of Customer Transformation, Capgemini Deutschland

13:55 Uhr // Agenturmodell – Lust oder Last?

Helmut Stadler, expert partner, head of sector group mobility, head of practice group commerce & experience, diconium strategy

PERSPEKTIVE DES HANDELS

14:20 Uhr // Agentursystem bei Mercedes-Benz in Österreich

Peter Pixner, Geschäftsführer, COO Pappas Holding GmbH, Sprecher Verband österreichischer Mercedes-Benz Agenten und Servicepartner

14:45 Uhr // Agentur? Ja bitte, aber in echt!

Werner Söcker, Geschäftsführer, WELLERGRUPPE

15:10 Uhr // Der Wandel im Handel

Michael Ziegler, Verbandspräsident, KFZ-Gewerbe Baden-Württemberg / Geschäftsführer Einzelhandel, Emil Frey Gruppe Deutschland

15:35 Uhr // Was bedeutet ein Agenturmodell für den Handel?

Peter Jakob, Geschäftsführer, Auto Jakob

16:00 Uhr // Nur die echte Agentur darf Zukunft haben

Mathias R. Albert, Gesellschafter auto domicil gruppe, Vorsitzender VMH e.V. in Berlin, Board member CECRA, Gründer ViveLaCar

16:25 Uhr // So läuft es bei Volkswagen

Klaus Philipp, Geschäftsführer, Auto Kölbl

WIRTSCHAFTLICHE PERSPEKTIVEN

16:50 Uhr // Agentursysteme – Ausprägung zwischen direktem und indirektem Vertrieb

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

17:15 Uhr // So rechnet sich die Agentur (nicht)!

Norbert Irsfeld, geschäftsführender Gesellschafter, Prudentes Management GmbH

17:40 Uhr // Abschluss der Veranstaltung

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS
Doris Plate, Leitung Fabrikate, AUTOHAUS



Klaus Philipp,
Geschäftsführer,
Auto Kölbl



Peter Pixner,
Geschäftsführer, COO
Pappas Holding GmbH,
Sprecher Verband
österreichischer Mercedes-
Benz Agenten und Service-
partner



Prof. Dr. Stefan Reindl,
Direktor (CEO),
Insitutit für Auto-
mobilwirtschaft



Werner Söcker,
Geschäftsführer,
WELLERGRUPPE



Helmut Stadler,
expert partner, head of
sector group mobility,
head of practice group
commerce & experience,
diconium strategy



Johannes Stoffel,
Gründer und
Geschäftsführer, 2trde



Stefan Tomicic,
Head of Sales, 2trde



Prof. Dr. Tim Vogels,
RA, Dr. Vogels
Rechtsanwälte



Michael Ziegler,
Verbandspräsident,
KFZ-Gewerbe
Baden-Württemberg,
Geschäftsführer Einzel-
handel, Emil Frey Gruppe
Deutschland

TEILNAHMEGEBÜHR UND KONTAKT

Die Gebühr für die digitale Teilnahme beträgt brutto 153,31 Euro (129 Euro zzgl. 24,51 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.)

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.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Andreas Bäumlner, Telefon: +49 89 203043-1282,
E-Mail: andreas.baeumlner@springernature.com
Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268,
E-Mail: elisabeth.huber@springernature.com