

**Abo**

AUTOHAUS KONGRESS

# DIE CHANCEN DES AUTO-ABOS FÜR DEN HANDEL

**27. April 2023 | 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.

**Die Teilnahme ist für alle interessierten Mitarbeiter im Autohaus kostenfrei.**

Information und Anmeldung unter: [www.autohaus.de/auto-abo2023](http://www.autohaus.de/auto-abo2023)

Mit freundlicher Unterstützung von:

**CARVE**

das **AB** mobil

**FAAREN**  
GROUP

**FINN**

**ViveLaCar**

# PROGRAMM

DONNERSTAG, 27. APRIL 2023, 9:30 UHR BIS 15:30 UHR

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

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

## 09:40 // Das eigene Auto-Abo als neues Standbein für den Handel

- Wie kann der Handel Abo-Anbieter werden?
- Welche Anbieter und Geschäftsmodelle gibt es?
- Wie kann ein händler eigenes Auto-Abo rentabel sein?
- Was ist auf dem Weg zum Abo-Anbieter zu tun?

Ingo Frank, Partner/Geschäftsführer, effisma.group GmbH & Co. KG

## 10:15 Uhr // Auto-Abo – Einstiegsoptionen für den Automobilhandel in Deutschland

- Quo vadis Auto-Abo Markt Deutschland
- Welche Optionen gibt es aktuell für den Handel
- Eigene Plattform, Hersteller Lösungen, Online-Abo-Aggregatoren und White Label Lösungen
- Warum wir der Überzeugung sind, dass White Label Lösungen, wie Carve8, die beste Alternative für den Handel ist, erfolgreich in das Segment einzusteigen

Anudar Hanibal, Geschäftsführerin, Carve8 GmbH

## 10:50 Uhr // Kaffeepause

## 11:05 Uhr // Best Practice Auto-Abo: Drei erfolgreiche Umsetzungen von Autohändlern

- Das Auto-Abo-Ökosystem von FAAREN: So gelingt der Start im Auto-Abo-Markt
- Angebot trifft Nachfrage: Der Auto-Abo-Marktplatz von FAAREN für den Handel
- Drei Best Practice Beispiele für Auto-Abo-Produkte von Händlern

Julian Wolter, CSO, FAAREN Group GmbH

## 11:40 Uhr // BEST-PRACTICE: Auto-Abo aus Händlersicht

Sven Arnegger, Leitung Business Development, Die Schneider Gruppe GmbH

## 12:15 Uhr // Mittagspause

## 12:55 Uhr // DasABOmobil die erste Plattform von Händlern für Händler

- Mit White Label Lösung selbst zum Auto-ABO-Anbieter werden
- Welche Rendite darf ich erwarten und muss ein ABO erwirtschaften?
- Best Practice Zahlen Daten Fakten, das haben die Piloten verdient.
- Wie unterstützt dasABOmobil den Handel beim Thema Auto-ABO und Vermietung?

Jürgen Kolodziej, CEO & Founder, DasAboMobil GmbH

## MODERATION



Ralph M. Meunzel,  
Chefredakteur AUTOHAUS

## TEILNAHME UND KONTAKT

Wann? Am 27. April 2023 von 9:30 Uhr bis 15:30 Uhr

Wo? Online

Die Teilnahme ist für alle interessierten Mitarbeiter und Führungskräfte im Autohaus kostenfrei.

Sie erhalten bei der Anmeldung in edudip direkt Ihre Zugangsdaten mit Termineinstellung.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:  
[www.autohaus.de/auto-abo2023](http://www.autohaus.de/auto-abo2023)

## REFERENTEN



**Mathias R. Albert,**  
CEO & Founder,  
ViveLaCar GmbH



**Sven Arnegger,**  
Leitung Business  
Development,  
Die Schneider  
Gruppe GmbH



**Ingo Frank,**  
Partner/Geschäftsführer,  
effisma.group  
GmbH & Co. KG



**Anudar Hanibal,**  
Geschäftsführerin,  
Carve8 GmbH



**Jürgen Kolodziej,**  
CEO & Founder,  
DasAboMobil GmbH



**Ömer Maras,**  
Senior Remarketing  
Manager II, FINN GmbH



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



**Julian Wolter,**  
CSO, FAAREN  
Group GmbH

### **13:30 Uhr // Wie VALOR die Auto-Abo-Branche revolutioniert**

- Mit Auto-Abo endlich Geld verdienen
- Risikolos und mit vollem Kunden-Zugang
- Der 4. Absatzkanal im Handel
- Einfacher Umstieg auf Elektromobilität

*Mathias R. Albert, CEO & Founder, ViveLaCar GmbH*

### **14:05 Uhr // Kaffeepause**

### **14:20 Uhr // Auto-Abonnements & Möglichkeiten für Remarketing**

- Abo-Markt - Überblick & Entwicklung
- Die Erfolgsgeschichte von FINN - Warum Kunden gerne FINN fahren
- Remarketing Chancen - Autoabonnements im Remarketing-Kontext

*Ömer Maras, Senior Remarketing Manager II, FINN GmbH*

### **14:55 Uhr // Zukunftsperspektiven von Auto-Abo-Angeboten – veränderte Rahmenbedingungen und Herausforderungen**

- Veränderungstreiber im Wandel
- Herausforderungen für Autohausunternehmen
- Auto-Abo als etablierte Angebotsform

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

### **15:30 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](mailto:elisabeth.huber@springernature.com)  
oder

Danuta Stefaniak, Telefon: +49 89 203043-1288,  
E-Mail: [danuta.stefaniak@springernature.com](mailto:danuta.stefaniak@springernature.com)