



## HÄNDLERVERTRAG WEG – WIE GEHT ES WEITER?

### 02. November 2023 | Online

Der Hersteller hat den Vertrag gekündigt oder Sie haben selbst das Zepter in die Hand genommen, weil z.B. die Vertriebsstrategie des Herstellers (Stichwort: Agenturmodell) nicht mehr zum eigenen Autohaus passt. Es gibt ein Leben ohne Herstellerbindung!

Manche, die den Weg gegangen sind, sagen sogar, dass es ein besseres Leben ist. Dennoch gibt es eine Vielzahl von Herausforderungen erfolgreich abzarbeiten:

- Wo bekomme ich Fahrzeuge her?
- Wie nehme ich meine Kunden mit und wie positioniere ich meine Händlermarke neu?
- Wo finde ich Rat und Unterstützung für die täglichen Herausforderungen?
- Wie erhält meine Werkstatt weiterhin Zugang zu Teilen, technischen Dokumentationen und anderen Daten und Informationen?

**Die Inhalte dieser Online-Veranstaltung werden hier Vorschläge machen, was im Autohaus erfolgreich umgesetzt werden kann.**

Informationen und Anmeldung unter: [autohaus.de/händlervertrag-weg](https://autohaus.de/händlervertrag-weg)

Mit freundlicher Unterstützung von:



# PROGRAMM

DONNERSTAG, 02. NOVEMBER 2023  
VON 10:00 UHR BIS 14:00 UHR

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

*Dr. Jörg von Steinaecker, Inhaber, Steinaecker Consulting*

## 10:05 Uhr // Mein Autohaus ohne Händlervertrag - der Anfang vom Ende oder endlich wieder Unternehmer?

- Die Mobilitätswende: Es ändert sich nicht nur die Herstellerbeziehung des Handels!
- Ihre Optionen: Von ausscheiden bis aussitzen, von wachsen bis differenzieren
- Diese Aufgaben sind lösbar und welche Chancen bietet die Digitalisierung?

*Dr. Jörg von Steinaecker, Inhaber, Steinaecker Consulting*

## 10:25 Uhr // Die wichtigsten Entscheidungen im freien Fahrzeughandel

- Bin ich Preis- oder Qualitätsführer?
- Verkaufe ich Lager- oder Bestellware?
- Habe ich kurz- oder langfristige Lieferantenbeziehungen?

*Dr. Michael Plötscher, Geschäftsleitung, APEG Automarkt im Allgäu GmbH*

## 10:45 Uhr // Autohaus ohne Herstellervertrag – Chancen erkennen und Fokus ausrichten

- Warum freier Händler?
- Was muss in Bezug auf Banken berücksichtigt werden? – und wie kann diese unterstützen
- Ausrichtungen Fokusthemen: Einkauf, Verkauf, Mindset, Finanzdienstleistungen und Cash

*Maik Kynast, Bereichsleiter Vertrieb und Mobilität, Santander Consumer Bank AG und*

*Matthias Prusseit, Geschäftsführer, Autowelt Prusseit GmbH*

## TERMIN / ORT / KONTAKT

Wann? Am 02. November 2023 von 10:00 Uhr bis 14:00 Uhr  
Wo? Online

### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

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

## MODERATION



**Dr. Jörg von Steinaecker,**  
Inhaber,  
Steinaecker Consulting

## 11:15 Uhr // Vom Markenbetrieb zur eigenen Marke

- Ein Erfahrungsbericht zweier Händler aus der Praxis
- Vor 22 Jahren wurde hierzu die EGA (Einkaufsgenossenschaft Automobile) gegründet
- 1400 Händler nutzen nun den gemeinsamen Fahrzeug-Pool und Teile Einkauf sowie aus der Praxis entwickelte EDV Verkaufs- und Einkaufstools und eine umfassende Marketingunterstützung

*Wolfram Lambeck, Geschäftsleitung, Fahrzeughaus Lambeck GmbH*  
*Thorsten Cordes, Geschäftsführer, Autohaus Cordes GmbH*

## BEST PRACTICE INTERVIEW

### 11:35 Uhr // „Es ist eine Chance und es wird besser!“

- Vom VW-Markenhändler zum echten Mehrmarkenbetrieb mit Serviceschwerpunkt
- So haben wir Mitarbeiter und Kunden mitgenommen
- Das haben wir dabei gelernt und das hat sich verbessert

*Rüdiger Koch, Geschäftsführung, Autohaus Koch GmbH*

## 11:55 Uhr // Mittagspause

## 12:25 Uhr // Sorgenfrei aufgestellt mit dem richtigen DMS

- Gründe, die Kunden dazu anregen, über einen Wechsel zu einem neuen DMS nachzudenken
- Die gemeinsame Planung der Umstellung auf Loco-Soft in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden
- Der Ablauf der Umstellung vor Ort und die damit verbundenen Herausforderungen

*Christian Schulte, Schulung & Vertrieb, Loco-Soft Vertriebs GmbH*

## REFERENTEN



**Thorsten Cordes,**  
Geschäftsführer,  
Autohaus Cordes GmbH



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



**Rüdiger Koch,**  
Geschäftsführung,  
Autohaus Koch GmbH



**Maik Kynast,**  
Bereichsleiter Vertrieb  
und Mobilität, Santander  
Consumer Bank AG



**Wolfram Lambeck,**  
Geschäftsleitung,  
Fahrzeughaus  
Lambeck GmbH



**Mike Müller,**  
Geschäftsführer, Fahr-  
zeughaus Müller GmbH



**Dr. Michael Plötscher,**  
Geschäftsleitung,  
APEG Automarkt im  
Allgäu GmbH



**Matthias Pruseit,**  
Geschäftsführer, Auto-  
welt Pruseit GmbH



**Christian Schulte,**  
Schulung & Vertrieb,  
Loco-Soft  
Vertriebs GmbH

### **12:55 Uhr // Die Vertragskündigung als Chance für den eigenen Betrieb – ein Erfahrungsbericht aus dem Fahrzeughaus Müller**

- Vom Marken-Händler zum Kompetenzzentrum für Mobilität
- So sind wir als gesamtes Team die Umstellung angegangen und dabei gewachsen
- Das hat funktioniert und hier haben wir etwas gelernt  
*Mike Müller, Geschäftsführer, Fahrzeughaus Müller GmbH*

### **13:25 Uhr // Nach dem Verlust des Händlervertrags - wie wende ich eine strategische Krise ab?**

- Der ehrliche Umgang mit der Krise
- Die offensive Kommunikationsstrategie
- 5 Schritte der Transformation
- Neue Geschäftsmodelle bewerten
- Tipps und Hinweise im Umgang mit Transformation  
*Norbert Irsfeld, geschäftsführender Gesellschafter, Prudentes Management GmbH*

### **13:55 Uhr // Zusammenfassung und Fazit**

*Dr. Jörg von Steinaecker, Inhaber, Steinaecker Consulting*

## TEILNAHMEGEBÜHR

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.)**

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 an der Online-Veranstaltung berechtigt.

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