

# DIGITALE AUTOHAUS INNOVATIONSTAGE 2023

**28. und 29. November 2023 | Online**

Den Modernisierungsdruck auf den Autohandel hat die Pandemie weiter erhöht. „Digitalisierung“ aber auf das eigene Unternehmen herunterzubrechen und zu entscheiden, was im Geschäftsalltag konkret möglich und sinnvoll ist, bleibt eine herausfordernde Aufgabe. Am 28. und 29. November 2023 stellen Ihnen Automotiv-Anbieter in kurzen online Slots ihre innovativen Ideen, Tools, marktfähigen Produkte und Dienstleistungen für die Digitalisierung im Autohandel vor. Sie vermitteln Ihnen, wie ihre Produkte oder Anwendungen Sie bei der

- Steigerung der Rendite,
- Einsparung von Kosten,
- Kundenansprache,
- Prozessoptimierung und -digitalisierung,
- Bestandskundenpflege,
- Leadgenerierung,

unterstützen können. Nehmen Sie sich kurz Zeit und holen Sie sich neue Impulse für Ihre digitalen Prozesse im Verkauf und Service.

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

Weitere Informationen und Anmeldung unter: [autohaus.de/innovationstage2023](https://autohaus.de/innovationstage2023)

Unsere Partner:



# PROGRAMM

**DIENSTAG, 28. NOVEMBER 2023,  
10:00 UHR BIS 13:30 UHR**

**SLOT 1 // 10:00 UHR BIS 10:30 UHR**

## **Wie Autohäuser die E-Mobilität für Zusatzumsatz und Kundenbindung nutzen können.**

- Die Verbindung von einem on- und offline Käuferlebnis wird immer wichtiger
- Durch gute Beratung kann der Kunde dauerhaft ans Autohaus gebunden werden
- Sinkende Umsätze im Servicegeschäft machen Zusatzerlöse immer wichtiger
- E-Mobilität ist die perfekte Chance für mehr Kundenbindung und neue Zusatzerlöse

*Ralph Missy, Geschäftsführer, e-mobilio GmbH*

**SLOT 2 // 10:45 UHR BIS 11:15 UHR**

## **(DMS) Daten in Umsatz verwandeln**

- Mit vernetzter IT-Lösung Service und Werkstatt erfolgreich machen
- Warum Datenmonitoring und Dealer-Management System zusammengehören
- Vorteile einer offenen Software-Architektur

*Sebastian Heymann, Projektleitung, attRiBut Gesellschaft für*

*Anwendungssoftware & Support mbH*

**SLOT 3 // 11:30 UHR BIS 12:00 UHR**

## **Turbolader für Ihr DMS:**

### **Optimierte Kundenbindung durch Datenanalyse**

- Wir zeigen, wie >700 Händler proaktiv und mühelos ihre Kunden halten und aktiv zurückgewinnen
- Reduzierung manueller Arbeit durch 18 Automatisierungsanwendungen im Werkstatt- und Verkaufsbereich
- Sofortiger ROI, > 25% mehr identifizierte Kunden, >50% mehr Onlinebuchungen
- Keine Implementierungskosten, einfach und risikolos testen

*Christian Seehusen, Head of DACH, ag analytics a/s*

# IHRE REFERENTEN



**Arasz Al-Jumaili,**  
Head of Sales, Germany,  
AUTO1 Group



**Maximilian Betzemeier,**  
Marketing und Vertrieb,  
betzemeier automotive  
software GmbH  
und Co. KG



**Jascha Bräuer,**  
Leiter autobörse.de,  
Santander Consumer  
Bank AG



**Sebastian Heymann,**  
Projektleitung,  
attRiBut Gesellschaft für  
Anwendungssoftware &  
Support mbH



**Philip Junge,**  
Geschäftsleitung,  
Two Tronic GmbH



**Stefan Ludwig,**  
Head of Sales,  
Germany, AUTO1 Group



**Ralph Missy,**  
Geschäftsführer,  
e-mobilio GmbH



**Niklas Oertel,**  
Director Business  
Development, bezahl.de  
(NX Technologies GmbH)



**Claus Reutter,**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
sopea GmbH



**Christian Seehusen,**  
Head of DACH,  
ag analytics a/s

SLOT 4 // 12:15 UHR BIS 12:45 UHR

### **Moderne, digitale Cloud-Personalsoftware für Ihr Autohaus**

- So bekommen Sie mehr Bewerbungen: Multi Posting Ihrer Stellenanzeigen
- Mit einem Klick zu mehr Effizienz: Digitales On-/Lohnboarding
- Endlich keine Papierberge mehr: Die Vorteile der OCR-fähigen Personalakte
- Zeitsparende Lohnprozesse mit Anbindung an Ihre Lohnabrechnung

*Claus Reutter, Geschäftsführender Gesellschafter, sopea GmbH*

SLOT 5 // 13:00 UHR BIS 13:30 UHR

### **„Skalierbarkeit und Diversität im Zukauf“**

- Multiplikation im Einkauf
- Neuer Käuferschutz im B2B Zukauf
- Preisentwicklungen am europäischen Gebrauchtwagenmarkt

*Stefan Ludwig, Head of Sales, Germany, AUTO1 Group und  
Arasz Al-Jumaili, Head of Sales, Germany, AUTO1 Group*

#### MODERATION

---



**Ralph M. Meunzel,**  
Chefredakteur AUTOHAUS

#### TERMIN UND ORT

---

Am 28. November 2023 von 10:00 Uhr bis 13:30 Uhr  
und 29. November 2023 von 10:00 Uhr bis 12:45 Uhr  
Wo? Online

Sie erhalten ein paar Tage vor dem Online-Slot den Link für die kostenfreie Teilnahme. Die Slots sind einzeln buchbar (Mehrfachbuchung möglich). Weitere Informationen und Anmeldung unter [autohaus.de/innovationstage2023](http://autohaus.de/innovationstage2023).



**MITTWOCH, 29. NOVEMBER 2023,  
10:00 UHR BIS 12:45 UHR**

SLOT 1 // 10:00 UHR BIS 10:30 UHR

### **Digitale Ratenzahlung im Kfz-Service: Bieten Sie Ihrer Kundschaft finanzielle Flexibilität**

- Schluss mit manuellem Aufwand: Bieten Sie Ihren Kunden einen vollständig digitalen Antragsprozess mit flexiblen Monatsraten
- Kundenbindung stärken: Bewahren Sie die Vertraulichkeit Ihrer Kunden - kein „Outing“ vor dem Servicepersonal
- Steigern Sie Ihren Umsatz durch individuelle Kickback-Möglichkeiten

*Niklas Oertel, Director Business Development,  
bezahl.de (NX Technologies GmbH)*

SLOT 2 // 10:45 UHR BIS 11:15 UHR

### **Online Autos verkaufen - ein Ausblick mit autobörse.de**

- Autobörse.de als ergänzenden Lead-Eingangskanal nutzen
- Mit autobörse.de ganz einfach Autos online verkaufen
- Fokus 2024: Ein konkreter Ausblick

*Jascha Bräuer, Leiter autobörse.de,  
Santander Consumer Bank AG*

SLOT 3 // 11:30 UHR BIS 12:00 UHR

### **Digitales Powerplay im Autohaus – Ihr Ansprechpartner bei jedem Digitalisierungsprojekt**

- DMS: Gas oder Bremse? Welche Rolle das DMS im Autohaus spielt
- Service: Die vollständig digitale Werkstatt, für mehr Zeit und besseren Service
- Verkauf: Standtage? Dann doch lieber eine effiziente Fahrzeugverwaltung
- Marketing: Attraktives Design, perfekte Usability – damit Ihre Produkte überzeugen!
- Verwaltung: Reibungslos verwalten – mit zuverlässigen und erprobten Branchenlösungen

*Maximilian Betzemeier, Marketing und Vertrieb,  
betzemeier automotive software GmbH und Co. KG*

SLOT 4 // 12:15 UHR BIS 12:45 UHR

### **Automatische Zustandserfassung und -bewertung mit „Fahrzeugsclannern“**

- 10 Business-Cases für Autohäuser
- Cross-Selling steigern: Reifen, Felgen und Smart-Repair
- Prozesse optimieren und Zeit sparen: Checks und Gutachten hochautomatisiert
- Künstliche Intelligenz – QUO VADIS

*Philip Junge, Geschäftsleitung, Two Tronic GmbH*