



AUTOHAUS Forum

## **AUTOHAUS FORUM: KUNDENSCHNITTSTELLEN 2024**

### PROGRAMM:

DIENSTAG, 25. APRIL 2024  
VON 09:30 UHR BIS CA. 16:00 UHR

**09:30 Uhr // Begrüßung der Teilnehmer und Einführung:**  
*AUTOHAUS und Stefan J. Gaul, Gaul Company*

**09:45 Uhr // Von der Fahrzeugsuche und Leadgenerierung, über den Kauf bis zu Aftersales**

*Sven Silva da Mota, Santander (autobörse)*

- Nahezu jeder Autokauf beginnt online
- Über die Wichtigkeit der "Golden Hour" beim Leadmanagement
- Veränderungen des Kundenverhaltens
- Wie man den Wechsel zwischen on- und offline anhand der Kundenbedürfnisse anpasst
- Aftersales als Ertragstreiber und Kundenbindungsinstrument im Autohaus
- Der Self-Service Ratenkredit. Im Handumdrehen zum Kredit.

*Digital und fast von selbst*

**10:15 Uhr // Rameder Online Tool - Zusatzgeschäft für den Handel**

*Frank Eucker, Rameder & Matthias Brand, Autoland*

**10:35 Uhr // Wie der Zubehör-Navigator dabei helfen kann den Zubehörsatz signifikant zu steigern**

*Paul Herzog, IT-Tecture & Frau Oppel, Autohaus Oppel*

**11:05 Uhr // Kaffeepause**

**11:20 Uhr // Mehr PS in der Kommunikation: Wie Sie mit intelligenter Telefonie Ihre Erreichbarkeit steigern und Ihren Service optimieren**

*Michael Kirspel, C4B (XPhone Connect) & Sebastian Bock, Autohaus Ostermaier*

**11:40 Uhr // Sales Link - die Lösung, für die Transaktionsanalyse von Neufahrzeugverkäufen im Retail**

*Eric Haase, JATO*

**12:10 Uhr // Wettbewerbsvorteil durch Transparenz: Call Tracking bei Autoland**

*Frank Froux, matelso GmbH*

**12:40 Uhr // Mittagspause**

**13:25 Uhr // Ohne Aufwand und Risiko verdienen Ihre Autos jetzt Geld anstatt zu stehen**

*Sara Bay, ViveLaCar & Carsten Wissmann, Autohaus Wissmann*

**13:55 Uhr // Mehr Sicherheit bei der Gebrauchtwagen-Inzahlungnahme**

*Andreas Heider, Eucon GmbH*

## AUTOHAUS Forum – Kundenschnittstellen 2024

---

**14:25 Uhr // Effiziente Vermarktung von Mobilitätsprodukten am Beispiel der e-Schwalbe**

Oguz Özcan, MobilityAds & Robert Klein, e-Schwalbe

**14:55 Uhr // Kaffeepause**

**15:05 Uhr // WhatsApp als weiteren Kanal zur Qualifizierung von Leadanfragen nutzen**

Björn Keding, Prof4Net

**15:25 Uhr // WhatsApp DSGVO-konform für Autohäuser - Kommunikation auf der Überholspur**

Arian Shabani, superchat

**15:45 Uhr // Zusammenfassung und Fazit**

AUTOHAUS und Stefan J. Gaul, Gaul Company

### MODERATOR:

### REFERENTEN:



**Stefan J. Gaul,**  
Digital Expert,  
Gaul Company



**Sven Silva da Mota,**  
Experte Digital Solutions  
Mobility,  
Santander (autobörse)



**Frank Eucker,**  
Sales B2B Deutschland  
Rameder



**Paul Herzog,**  
Projektleiter  
Zuberhör-Navigator,  
IT-Tecture



**Michael Kirspe,**  
Unified Communications  
Expert,  
C4B (XPhone Connect)



**Eric Haase,**  
Unified Communications  
Expert,  
JATO



**Frank Froux,**  
Founder & CEO  
Matelso GmbH



**Sara Bay**  
COO,  
ViveLaCar



**Andreas Heider**  
Director  
Business Development,  
Eucon GmbH



**Oguz Özcan,**  
COO/ Co-Founder,  
Mobility Ads



**Björn Keding**  
Geschäftsführer,  
Prof4Net



**Arian Shabani,**  
Head of Sales,  
superchat

Unsere Partner:

**autobörse.de**  
powered by Santander

**EUCON**

**JATO**  
Our Knowledge is Your Power

**matelso.**

**Mobility Ads**

**PROF4NET**

**rameder.**  
COMPLETE YOUR CAR

**Superchat**

**ViveLaCar**

**XPhoneConnect**

**ZUBEHÖR  
NAVIGATOR**