

03. bis 05.09.2025 | Grand Tirolia Kitzbühel

34. AUTOHAUS SommerAkademie 2025

Die Zukunft des Automobilhandels – So muss die Erfolgsgeschichte jetzt weiterentwickelt werden!

Ohne Autohaus kein erfolgreicher Handel mit Automobilen. Nach dem viele sogenannte Experten den Händlerbetrieb in den vergangenen Jahren gerne an den Nagel gehängt hätten, erkennt sogar der schwächste Importeur mit Ausnahme von Tesla, dass erfolgreicher Verkauf weiterhin im Saale stattfindet. Ein Vertriebspartner, der auf eigene Rechnung wirtschaftet oder zumindest aus eigenem Antrieb Vollgas gibt, ist anscheinend doch gar keine schlechte Lösung! Sogar die Mehrheit der Kunden will für viele Nerds völlig unverständlich weiterhin beim Handel kaufen. Machen wir uns aber nichts vor, klar ist, dass das Geschäft aufgrund der unterschiedlichen Entwicklungen deutlich komplexer wird und sich im schnellen strukturellen Wandel befindet. Nur die Gesamtheit der Geschäftsbereiche also Verkauf von NW und GW und Dienstleistungen garantieren zukünftig einen stabilen wirtschaftlichen Erfolg. Es stellt sich also die Frage: Quo vadis Autohandel?



Scan mich!



© Hotel Grand Tirolia

Sponsoren

AUF EINEN BLICK

Zeit und Ort

Beginn: 03.09.2025 um 18:30 Uhr
Ende: 05.09.2025 gegen 14:00 Uhr

Grand Tirolia Kitzbühel

Eichenheim 10, A-6370 Kitzbühel

Zimmerbuchung

Es steht Ihnen ein Zimmerkontingent unter dem Stichwort „TECVIA SommerAkademie“ zur Verfügung.

Preis 239,00 €

Die angegebenen Preise verstehen sich pro Zimmer und Nacht, inkl. Frühstück. Hinzuzurechnen ist die Kurtaxe von 3,50 € pro Person/Tag, die von der Stadt Kitzbühel erhoben wird.

Reservierung entweder per Telefon: +43 5356 66615 oder per E-Mail: reservierung.grandtirolia@hommage-hotels.com

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter im markengebundenen und freien Automobilhandel, Marketingverantwortliche sowie Händlerbetreuer, Hersteller, Business-Development-Verantwortliche, Importeure und Branchen-Dienstleister.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber

Telefon: +49 89 203043-1268

E-Mail: elisabeth.huber@tecvia.com

Teilnahmegebühr SommerAkademie (pro Person)

Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt brutto 1.367,31 € (netto 1.149,- € zzgl. 218,31 € MwSt.)*. Die Teilnahmegebühr ab dem 2. Teilnehmer des gleichen Unternehmens ermäßigt sich auf brutto 1.307,81 € (netto 1.099,- € zzgl. 208,81 € MwSt.)*

Der Pauschalpreis für eine **Begleitperson** beträgt brutto 534,31 € (netto 449,- € zzgl. 85,31 € MwSt.) und beinhaltet folgende Leistungen: Begrüßungsempfang und Abendessen am 03. und 04. September 2025, ein Mittagessen am 04. und am 05. September 2025, **exkl. Übernachtung**.

* inklusive Abendessen am 03. und 04. September.2025, Mittagessen am 04. und am 05. September.2025, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen, exkl. Übernachtung

PROGRAMM

MITTWOCH 03. September 2025, ab 18:30 Uhr

Begrüßung und Empfang

Jürgen Stackmann, Imelda Labbé und Ralph M. Meunzel

Siegerehrung des Golfturniers

Erneut veranstaltet AUTOHAUS im Vorfeld der SommerAkademie das Golfturnier **4. „SommerAkademie Stacki Cup 2025“**
Anmeldung unter: autohaus.de/golfturnier2025

Empfang im The Golden, Galadinner im Atrium

1. AKADEMIETAG

DONNERSTAG, 04. September 2025, 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung

Jürgen Stackmann, Imelda Labbé und Ralph M. Meunzel

Partner-Session mit den Sponsoren

Makro- und Markttrends aus OEM und Handelssicht, Veränderungen in der Bedeutung der Geschäftsfelder für den Handel, Handlungsoptionen

Jürgen Stackmann, Director Future Mobility Lab @Uni St.Gallen, Lecturer @HfWU Geislingen

Marktüberblick und Haupttrends des deutschen Neuwagenmarktes 2025

Marc A. Odinius, Geschäftsführer,
Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH

Ausrichtung Neuwagen-Handel – Hersteller-Runde 1

Einführung durch Jürgen Stackmann

Aktuelle Vertriebspolitik und Marken-Schwerpunkte

- Achim Schaible, Vorsitzender und Sprecher der Geschäftsführung, Volkswagen Deutschland GmbH & Co. KG
- Florian Kraft, CEO und Vorstandsvorsitzender, Renault Deutschland AG

Panel 1 // Ausrichtung Neuwagen und Netz

Achim Schaible, Florian Kraft, Alexander Buk und Händler



Stefan Artz



Alexander Buk



Belinda Erkner



Denis Gorteman

REFERENTEN

MODERATION



Jürgen Stackmann



Imelda Labbé



Ralph M. Meunzel

„Über den Tellerrand 1“

Einführung durch Jürgen Stackmann

Aufbau und Führung von hochdominanten regionalen Handelsgruppen (Heroes) Vorteile und Herausforderungen

Erik Meems, Inhaber und Geschäftsführer, Century Autogroep B.V.

Ausrichtung After-Sales

Wie muss sich die Aftersales- und Service Funktion neu aufstellen, um auch weiterhin wirtschaftlicher Backbone des Auto-Handels zu bleiben? Markttrends, externe Einflussfaktoren, Chancen und Handlungsoptionen

Imelda Labbé, Präsidentin, Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK)

Preissteigerungen bei Kfz-Schäden – Lösungen im Kfz-Versicherungsmarkt

Stefan Artz, Leiter Kraftschaden, Allianz Versicherungs-AG

Hersteller Blick auf die zukünftigen Entwicklungen im Aftersales und Service-Markt – wie müssen sich Hersteller und Handel ausrichten?

Roman Havlasek, Head of Group After Sales, Volkswagen AG

„Über den Tellerrand 2“

Einführung durch Jürgen Stackmann

Das Leben nach der BEV-Umstellung. Wie hat sich die Moeller Group Norwegen auf die Umstellung auf E-Mobilität vorbereitet (derzeit 100% BEV Verkauf)? Welche Maßnahmen haben die wirtschaftliche Basis für Importeur und Handel gesichert?

Ulf Tore Hekneby, CEO, Moller Group Norwegen (VW Group)

Ausrichtung Neuwagen-Handel – Hersteller-Runde 2

Einführung durch Jürgen Stackmann

Aktuelle Vertriebspolitik und Marken-Schwerpunkte

Mario Köhler, President & CEO, TOYOTA & LEXUS Germany

Panel 2 // Ausrichtung Aftersales

Mario Köhler, Roman Havlasek, Ulf Tore Hekneby, Stefan Artz und Händler

19:30 Uhr Exklusives Abendessen im Restaurant Tirolia

2. AKADEMIETAG

**FREITAG, 05. September 2025,
09:00 Uhr bis 13:00 Uhr**

Begrüßung und Zusammenfassung Tag 1

Ausrichtung Neuwagen-Handel – Hersteller-Runde 3

Einführung durch Jürgen Stackmann

Aktuelle Vertriebspolitik und Marken-Schwerpunkte

- Alexander Buk, Geschäftsführer, Seat/Cupra Deutschland
- Jan-Hendrik Hülsmann, Geschäftsführer and Sprecher, Škoda Auto Deutschland GmbH

„Über den Tellerrand 3“

Einführung durch Jürgen Stackmann

Die Schaffung von hochkonsolidiertem Handelsnetz als wirtschaftliche Start-Rampe für die Entwicklung von neuen Service-Konzepten (Wonder Car) und markenunabhängigen Teilehandel für Importeur und dessen Handelspartner

Denis Gorteman, CEO, D'leteren (VW Group Importeur)

Ausrichtung Gebrauchtwagen-Handel

Einführung durch Jürgen Stackmann

Bedeutung des GW-Geschäftes und Initiativen zu dessen Stärkung aus Sicht einer kleineren Handelsgruppe

Belinda Erkner, Geschäftsführerin, Erkner Gruppe

Bedeutung des GW-Geschäftes und Initiativen zu dessen Stärkung aus Sicht einer großen Handelsgruppe

Jürgen Keller, Vorstand Operations, AVAG Holding SE

Panel 3 // Ausrichtung Gebrauchtwagen

Jan-Hendrik Hülsmann, Belinda Erkner, Jürgen Keller, Denis Gorteman

Abschlussstatements

Jürgen Stackmann und Imelda Labbé

Mittagessen und Abreise oder Zeit für individuelle Freizeitgestaltung



Roman Havlasek



Jan-Hendrik Hülsmann



Jürgen Keller



Ulf Thore Hekneby



Mario Köhler



Florian Kraft



Erik Meems



Marc A. Odinius



Achim Schaible