

28. Oktober 2025 | Dänischer Pavillon Hannover

AUTOHAUS IT Net.Work 2025

So bekommen Sie Ihre IT-Prozesse kostengünstig und nachhaltig in den Griff.

Digitalisierung ist nicht alles aber ohne Digitalisierung ist alles nichts. Ist das wirklich so? Wir wissen, dass so gut wie alle Prozesse irgendwann digitalisiert werden. Das ist allerdings kein Selbstzweck, sondern muss vor allem im geschäftlichen Bereich dazu beitragen, Prozesse zu vereinfachen, die Aufgaben zu beschleunigen und das Autohaus auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels effizienter zu machen.

Wie kann die digitale Zukunft in der Kfz-Branche ausschauen, welche Schritte und Investitionen sind notwendig, welche Konzepte haben sich bewährt. Letztlich muss hier jeder Unternehmer Antworten auf seine Fragen bekommen. Wir laden die Autohausunternehmer und deren Führungskräfte nach Hannover ein, um sich aus erster Hand über die Möglichkeiten und Chancen im IT zu informieren. Um das Wissen zu vertiefen, veranstalten wir im Rahmen des Net.Works Vorträge zu Fokusthemen mit anschließenden Diskussionsrunden und Workshops in kleinen Gruppen, um die Teilnehmer auf den neusten Stand zu bringen.



Scan mich!



- DAS ERWARTET SIE:**
- BEST PRACTICE
 - Innovative Lösungen
 - Prozesseffizienz
 - Persönlicher Austausch

© Michael Traitov - stock.adobe.com

Teilnahme nur für Autohausunternehmer und deren Führungskräfte.
Kostenbeitrag 199,00 € (netto)

IHR MEHRWERT:

- Verkaufszahlen steigern
- Wertvolle Informationen
- Effizienzsteigerung
- Intelligente Strategien
- Neue Impulse

AUF EINEN BLICK

Zeiten

- 11:00 Uhr Check-In, Get-together mit Welcome Coffee
- 11:30 Uhr Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung
- Programm bis 18:00 Uhr
- anschließend Networking Dinner bis 22:00 Uhr

Veranstaltungsort

Dänischer Pavillon, Boulevard der EU 11. 30539 Hannover

Zimmerkontingent

Es steht Ihnen ein Abrufkontingent vom 28./29. Oktober 2025 in folgenden Hotels zur Verfügung. Diese sind fußläufig zur Location.

- Radisson Blu Hotel, Hannover (139,00 €*), zzgl. City Tax 5,35 €, Buchungslink und Buchungscode: TECVIA25
- Best Western Premier Parkhotel Kronsberg (126,00 €*), Telefon: 0511 8740-0, parkhotel@kronsberg.bestwestern.de, Stichwort „AUTOHAUS Akademie/TECVIA GmbH“

* inkl. Frühstück, zzgl. Beherbergungssteuer

Teilnahme nur für Autohausunternehmer und deren

Führungskräfte. Kostenbeitrag 199,00 € zzgl. 37,81 € MwSt.*

* inklusive Business Lunch, Coffee Breaks und Networking Dinner

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber

Telefon: +49 89 203043-1268

E-Mail: elisabeth.huber@tecvia.com

PROGRAMM

Dienstag, 28. Oktober 2025

ab 11:00 Uhr bis 18:00 Uhr

anschließend Networking Dinner bis 22:00 Uhr

Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung

Felix Altmann, Redakteur AUTOHAUS

KEYNOTE: KI Tools als Wachstumshebel – wie Kundenerlebnisse im Autohaus neu geformt werden!

- Julius Wick von JW Coaching & Consulting
- Simon Hartmann von Hartmann Studios

FOKUS 1: NEUE VERTRIEBSKONZEPTE

BEST PRACTICE: Digitaler Vertrieb – Wie entwickelt sich die Rolle des Verkäufers?

Alexander Kropf, Leiter Digitalisierung, Marketing und PR, Glincke Automobil Holding GmbH & Co. KG

Software und innovative Lösungen für den digitalen Showroom

Holger Müller, CEO Germany & VP Sales Global, NXRT

Expansion und Rückzug: Aktueller Kurs beim digitalen Geschäftsmodell Auto-Abo

Julian Wolter, CSO, FAAREN Group GmbH

FOKUS 2: BEDEUTUNG GW-GESCHÄFT

BEST PRACTICE: Von Paid Ads über die digitale Kundenreise bis hin zum schnellen Abschluss – Pflichtprogramm für 2025

Norbert Palicsak, Geschäftsführung, MEDIA AUTOMOBILE



Stefan
Aretz



Tilo
Baumann



Heiner
Diethelm



Axel
Döbbeler



Giovanni
Fiannaca



Marcell
Hauck



Alexander
Kropf



Ralf
Koke



Patrik
Pietryga



Felix
Reinsberg



Sebastian
Reinemann



Gerd
Schneider



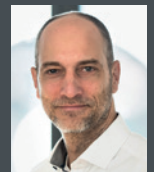
Martin
Schneider



Sebastian
Sorger



Julian
Wolter



Dr. Ing. Steven
Zielke



Felix
Altmann

MODERATION



Julius
Wick



Simon
Hartmann

Keynote

Effizienter Einkauf, loyale Kunden, weniger Zettel – So geht Autohaus-Digitalisierung heute!

Axel Döbbeler, Beratung und Vertrieb, Alpha Online GmbH

Sinnvolle Verknüpfung von digitalen Services zur Optimierung der Händlerprozesse

Martin Schneider, Key Account Manager Digital Solutions Mobility, Santander Consumer Bank AG

Papier war gestern – wie funktioniert digitale Preisauszeichnung wirklich?

Felix Reinsberg, Senior Key Account Manager, VISI/ONE GmbH

Q&A Session

Business Lunch und Networking Area

parallel

Workshop I

DMS der Zukunft – Plattformisierung als Schlüssel im Automobilhandel

Der Autohandel steht vor einem Umbruch. Neue Vertriebsmodelle und digitale Kundenanforderungen erfordern flexible IT-Lösungen. Dieser Workshop zeigt, wie plattformbasierte DMS wie ECAROS Händler fit für die Zukunft machen – mit mehr Effizienz, Vernetzung und Skalierbarkeit. Praxisnah, interaktiv und mit konkreten Handlungsempfehlungen.

Marcell Hauck, Account Manager, Nextlane

FOKUS 3: DIGITALE PROZESSOPTIMIERUNG IM AFTER SALES

BEST PRACTICE: Digitale Anbindung des Vertriebs an After-Sales-Prozesse

- Patrik Pietryga, Leiter Geschäftsbereiche After-Sales, Nord-Ostsee-Automobile SE & Co. KG
- Gerd Schneider, Leiter Organisation und Projekte, Nord-Ostsee-Automobile SE & Co. KG

Mehr Loyalität, mehr Umsatz: Wie flexible Zahlungen das Servicegeschäft neu erfinden

Sebastian Sorger, Country Manager Germany, Bumper Deutschland

Maximierung des Auftragspotenzials durch den orderBot

Giovanni Fiannaca, Head of Business Development & Consulting, aubex GmbH

Von Voicebots zu KI-Agenten

Dr. Ing. Steven Zielke, Geschäftsführer, mobilApp GmbH

Auftragsvorbereitung für Volkswagen mit RPA & KI

Sebastian Reinemann, Senior Consultant, STAR COOPERATION GmbH

Coffee Break und Networking Area

parallel

Buy Now Pay Later Deep Dive und interaktiver Workshop: Payment-Lösungen der Zukunft

Flexible Zahlungsmodelle und smarte Daten schaffen neue Chancen im Aftersales. Doch welche Payment-Lösungen brauchen Händler und Werkstätten in Deutschland wirklich? In diesem interaktiven Workshop geben wir zuerst vertiefte Einblicke in BNPL und Payment Orchestration – und sammeln gezielt die Bedarfe und Wünsche der Teilnehmer. So entsteht die Chance, gemeinsam die nächste Generation von Automotive Payments zu gestalten.

Sebastian Sorger, Country Manager Germany, Bumper Deutschland

FOKUS 4: DAS DMS VON MORGEN

Digitales Teilewesen

Stefan Aretz, Geschäftsführer, AM Solutions GmbH

Diskussionsrunde

Stefan Aretz, Ralf Koke (Geschäftsführer, Loco-Soft Vertriebs GmbH) und Tilo Baumann (Senior Account Manager, Nextlane)

FOKUS 5: MEHR PERFORMANCE IN DER IT

BEST PRACTICE

N. N.

RIVA – EDV aus der Steckdose

Heiner Diethelm, Geschäftsführer, Zeus Informationstechnologie GmbH

Q&A Session

Fazit und Zusammenfassung



Holger
Müller



Norbert
Palicsak

REFERENTEN