

04. und 05. November 2026 | Alte Lokhalle Mainz

AUTOHAUS KI Convention

powered by TÜV SÜD

KI im Autohaus: Vom Hype zur praktischen Umsetzung

Die Diskussion über Künstliche Intelligenz ist allgegenwärtig. Neue digitale Technologien verändern die Art, wie Kunden suchen, kaufen und mit Unternehmen interagieren. Für Autohäuser bietet KI dabei weit mehr als Zukunftsvisionen: Sie hilft, Prozesse zu verschlanken, wiederkehrende Aufgaben zu automatisieren und Mitarbeitende gezielt zu entlasten. So lassen sich wertvolle Zeit sparen, Ressourcen effizienter einsetzen und Kosten nachhaltig reduzieren.

Die AUTOHAUS KI Convention powered by TÜV SÜD liefert Antworten aus der Praxis. Branchenexperten und erfolgreiche Autohäuser zeigen, wie KI Abläufe vereinfacht, die Effizienz steigert und neue Potenziale in Vertrieb, Marketing und Service erschließt. Im Mittelpunkt stehen konkrete Anwendungsfälle, ehrliche Erfahrungsberichte und sofort umsetzbare Ideen, die Autohäuser wirtschaftlicher und zukunftsfähiger machen.



Scan mich!



Sponsoren

© ipopba – stock.adobe.com



AUF EINEN BLICK

Zeiten

04. November:

- ab 17:30 Uhr // Abendveranstaltung
- ca. 22:30 Uhr // Ende der Abendveranstaltung

05. November:

- ab 09:30 Uhr // Begrüßung & Vorstellung der Agenda
- Business Lunch und Coffee Break
- ca. 15:30 Uhr // Tagungsende

Veranstaltungsort

ALTE LOKHALLE MAINZ
Mombacher Straße 78-80
55122 Mainz

Teilnahme

Teilnahme nur für Autohausunternehmer und deren Führungskräfte. TÜV SÜD Kunden werden bevorzugt.

Kostenbeitrag 199,- € zzgl. 37,81 € MwSt.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Franziska Gottschalk
Telefon: +49 89 203043-1022
E-Mail: franziska.gottschalk@tecvia.com

PROGRAMM

Mittwoch, 04. November 2026
ab 17:30 Uhr bis 23:00 Uhr

Begrüßung

- Ralf Breisch, Leiter Vertrieb, TÜV SÜD Division Mobility und
- Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

Panel-Talk: KI führen, nicht nur einführen.

Vom Management-Entscheid zur operativen Praxis

- Dr. Steven Zielke, CEO, mobilApp GmbH (Moderation)
- Andreas Weeber, Geschäftsführer, Autohaus Weeber GmbH
- Alexander Kropf, Mitglied der Unternehmensleitung; Leiter Digitalisierung, Marketing und PR, Glinicke Automobil Holding
- Christopher Geyer, Leitung Prozessmanagement, Walter Seitz GmbH + Co. KG

Preisverleihung

Preisverleihung des Digital-Dealer-Performance-Awards

Moderiert von Ralph M. Meunzel & Ralf Breisch & Carolin Ruopp

Get-Together

Rückweg zum Hotel & Ausklang an der Hotelbar

Es gibt einen Shuttle-Service, welcher in Anspruch genommen werden kann

REFERENTEN



Christian
Brunkhorst



Thomas
Bruß



Sebastian
Fischer



Christopher
Geyer



Ralf
Koke



Alexander
Kropf



Mario
Kunz-Pfauch



Marco
Marlia



Noah
Pölzelbauer



Carolin
Ruopp



Rolf
Schüller



Andreas
Weeber



Tamara
Weeber



Alexander
Zilken



Dr. Ing. Steven
Zielke

MODERATION



Ralf
Breisch



Ralph M.
Meunzel

Donnerstag, 05. November 2026
ab 09:00 Uhr bis 15:30 Uhr

Vom Tool zur Basis: Wie KI das Autohaus neu definiert

- Von Insellösungen zur intelligenten Plattform: Wie KI Systeme verbindet und Silos auflöst
- Weniger Komplexität, mehr Effizienz: Wie KI Kosten senkt und Ressourcen freisetzt
- Das Autohaus der nächsten Generation: Aktuelle Entwicklungen und kommende Innovationen

Dr. Steven Zielke, CEO, mobilApp GmbH

Prompt. Content. Visibility.

Ein KI-gestützter Prozess für lokale Standortseiten

- KI-gestützte Analyse lokaler Standortseiten zur Identifikation von Optimierungspotenzialen
- Entwicklung skalierbarer Prompt-Strategien, Content-Briefings und neuer Inhalte
- Messung des Einflusses von GEO-Maßnahmen auf Sichtbarkeit und Performance

Carolin Ruopp, Head of Business Partner Mobility, TÜV SÜD

KI, die arbeitet: Schnell erfasst. Viel bewegt. KI mit Loco-Soft.

- Dokumentenscan: Kunden- und Fahrzeugdaten mit KI übernehmen
- KI-gestützte Teiledaten: Belege scannen, Ersatzteile bequem anlegen
- Praxisbeispiele: Vom Beleg zu verwertbaren Daten

Ralf Koke, Geschäftsführer, Loco-Soft Vertriebs GmbH
Noah Pölzelbauer, KI-Spezialist, Loco-Soft Vertriebs GmbH

May the AI Be with You

- Warum KI im Automobilhandel oft missverstanden wird
- Mehrwerte und Grenzen von KI im Autohaus
- Typische Stolpersteine bei KI-Projekten, darunter Halluzinationen, schlechte Datenqualität und fehlender Prozessbezug

Marco Marlia, CEO & Co-founder, MotorK Ltd

BEST-PRACTICE: Googlest du noch oder gptst du schon?

- Suchverhalten wandelt sich: KI-Systeme bestimmen zunehmend, welche Marken sichtbar sind; klassische SEO verliert an Gewicht
- Nutzer googeln seltener und besuchen weniger direkt Homepages
- Die Weeber Mobilitätsgruppe vollzieht bewusst den Wechsel von SEO zu GEO: Erste Erfahrungen

Tamara Weeber, Chief of Staff, Autohaus Weeber GmbH

BEST-PRACTICE: Der digitale Mount Everest

- Die fünf Etappen zum digitalen Gipfel — und wo Autohäuser wirklich stehen
- Warum der Aufwand mit jedem Höhenmeter überproportional steigt
- KI als Sherpa: Was Technik heute abnimmt — und was nicht

Christian Brunkhorst, Geschäftsführer, Autohaus Brunkhorst

BEST-PRACTICE: KI muss helfen. Sonst kann sie weg. Hilfe zur Selbsthilfe statt KI zum Selbstzweck.

- Künstliche Intelligenz muss keinen Menschen ersetzen — und schon gar nicht eingesetzt werden, nur weil gerade überall KI draufstehen soll
- Best-Practice Beispiele aus dem Autohaus-Alltag: Wo KI Prozesse vereinfacht, Mitarbeitende unterstützt und echte Arbeit abnimmt
- Keine Zukunftsvisionen sondern die Frage: Was hilft uns heute wirklich weiter?

• Thomas Bruß, Leiter Business Development, BOB Automotive
• Rolf Schüller, Gesamtvertriebsleiter / Prokurist, BOB Automobile GmbH

BEST-PRACTICE: Zwischen Mensch und Maschine: Wie KI den Kundenkontakt im Autohaus neu denkt

- Neue Kundenerwartungen im digitalen Zeitalter verstehen und erfüllen
- Warum herkömmliche Vertriebsprozesse zunehmend an ihre Grenzen stoßen
- Best Practice Auto Eder: So wird KI im Kundenkontakt erfolgreich eingesetzt
- KI im Autohaus heute: Konkrete Anwendungsfälle, Chancen und Grenzen

• Alexander Zilken, Zentraler Remarketing Manager, Auto Eder Gruppe
• Mario Kunz-Pfauch, Lead Strategic Accounts, AutoUncle

KI-gestütztes WLTP-Monitoring für den Fahrzeughandel

- Garbage in, garbage out: Fehlerhafte oder fehlende WLTP-Daten verstoßen gegen Vorgaben und werden aktiv geprüft. Die Ursache liegt meist im Datensatz, nicht in der Anzeige.
- Der blinde Fleck der Datenkette: Entstehende Abweichungen zwischen Hersteller, Dienstleister, Börse und Website
- Warum Sichtprüfung nicht skaliert: KI-gestützter Dauerabgleich meldet Abweichungen

Sebastian Fischer, Geschäftsführer, ELN Systems GmbH & Händler

Fazit & Zusammenfassung