

**akademie@springernature.com oder
www.autohaus.de/praxistag2021**

☐ **Ja,** wir nehmen am AUTOHAUS Praxistag „Neue Geschäftsmodelle“ am 27. April 2021 in Wiesbaden teil.

Teilnehmer

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für Händler und Hersteller/Importeure beträgt brutto 593,81 Euro (netto 499,- Euro zzgl. 94,81 Euro MwSt.) inklusive Mittagessen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen.

Die Teilnahmegebühr für Teilnehmer anderer Unternehmen beträgt brutto 712,81 Euro (netto 599,- Euro zzgl. 113,81 Euro MwSt.).

Für AUTOHAUS-Abonnenten reduziert sich die jeweilige Teilnehmergebühr (netto) um 100,- Euro.

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tagen vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

Termin/Veranstaltungsort

27. April 2021, 9:00 bis 17:00 Uhr

Pallas Hotel Wiesbaden
Auguste-Viktoria-Straße 15
65185 Wiesbaden

Fotohinweis/Datenschutz-Grundverordnung

Basierend auf der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sind wir verpflichtet, Sie als Teilnehmer über die Verwendung Ihrer Daten zu informieren. Während der Veranstaltung werden Fotos der Teilnehmer gemacht, die im Rahmen der verlegerischen Arbeit der Springer Fachmedien München GmbH verwendet und veröffentlicht werden.

Ferner bitten wir Sie, uns Ihre Einwilligung für Werbezwecke zu erteilen. Sind Sie mit den folgenden Nutzungszwecken einverstanden, kreuzen Sie dies bitte entsprechend an.

Ich willige ein, dass mir die Springer Fachmedien München GmbH Informationen und Angebote zu allen Verlagsprodukten zum Zwecke der Werbung
☐ per E-Mail und/oder
☐ telefonisch übermittelt.

Jede Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden. Bitte senden Sie uns für den Widerruf einer Einwilligung eine kurze Mitteilung, z. B. per E-Mail an vertriebsservice@springernature.com.

Verantwortlicher im Sinne der DSGVO ist:
Springer Fachmedien München GmbH, Aschauer Straße 30, 81549 München,
Telefon: +49 89 203043-1600, E-Mail: vertriebsservice@springernature.com

Zweck der Verarbeitung ist
• die Veröffentlichung von Fotos mit Ihrem Namen und/oder
• das Direktmarketing über die Kommunikationskanäle, für die Sie Ihre Einwilligung erteilt haben. Ihre Daten werden für diesen Zweck nur von uns verarbeitet und nicht an Dritte weitergegeben.

Weitere Informationen zur Verarbeitung personenbezogener Daten durch uns und zu Ihren Rechten nach der DSGVO finden Sie in unserer Datenschutzerklärung unter <https://www.springerfachmedien-muenchen.de/daten-schutz-588432.html>.

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter www.autohaus.de/akademie.

Datum/Unterschrift

Anmeldung bitte per Post an:

Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie,
Danuta Stefaniak, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Danuta Stefaniak:

Telefon: +49 89 203043-1288

E-Mail: danuta.stefaniak@springernature.com

© chones – AdobeStock.com

AUTOHAUS AKADEMIE



**LERNEN VON
DEN BESTEN!**

PRAXISTAG

**NEUE GESCHÄFTSMODELLE
FÜR DEN AUTOHANDEL**

VON DER IDEE BIS ZUR UMSETZUNG

27. April 2021 im Pallas Hotel Wiesbaden

Nichts ist so beständig wie der Wandel – dieser Satz gilt heute mehr denn je. Ideen und Konzepte für neue Modelle im Automobilhandel gibt es unzählige. Das Problem ist, dass es keine Garantie für ihr Gelingen gibt. Die Zeit wird zeigen, ob sie funktionieren. Mit welchen Services, Ideen und Modellen Sie Ihre Kunden in Zukunft beeindrucken können, hören Sie auf dem 4. AUTOHAUS Praxistag. Ausgewählte Händler berichten von ihren Erfahrungen und stehen für Networking zur Verfügung. Holen Sie sich Orientierung und Impulse für die Zukunft! Wie das geht, erklären erfolgreiche Händler und Experten auf dem Praxistag „Neue Geschäftsmodelle für den Automobilhandel“.

Auf dem Praxistag berichten Händler und stehen Ihnen für einen Erfahrungsaustausch zur Verfügung!

Mit freundlicher Unterstützung von:



Praxistag „Neue Geschäftsmodelle“ | Beilage AH 07/2021

IHRE REFERENTEN



Christian Brunkhorst,
Geschäftsführer, Auto-
haus Brunkhorst GmbH



Ben Keller,
Client Partner Auto-
motive DACH, Facebook
Germany GmbH



Nikola Matovic,
Founder & Gesellschafter
der Autosiastik GmbH,
Founder, Gesellschafter
und CEO der Autosiastik-
Software GmbH



Dennis Ostner,
Bereichsleitung E-Com-
merce & Marketing,
Robert Kunzmann GmbH
& Co. KG



Svetlana Putzlacher,
Geschäftsführerin, KIA
Autohaus Putzlacher



Valentin Ristevski,
Geschäftsführer,
Werbeagentur Kimicom

WEITERE EXPERTEN UND REFERENTEN:



Alexander Börsig,
Head of Sales,
matelso GmbH



Heinz Dietz,
Geschäftsführer,
Autohaus Dietz



Thomas Hertlein,
Inhaber und
Geschäftsführer,
Autohaus
Hertlein GmbH



Thorsten Hupp,
Vertriebsleitung,
Chedri



Stefan Schneck,
Chief Sales Officer,
AutoScout24 GmbH



Philipp Kroschke,
Geschäftsführer,
Christoph Kroschke
GmbH



Marius Schmelzer,
Sales Manager,
Chedri

PROGRAMM

DIENSTAG, 27. APRIL 2021, 09:00 UHR BIS 17:00 UHR

Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Sponsoren und Aussteller

- Braucht der Handel wirklich neue Geschäftsmodelle und wenn ja, welche?
- Praxisbeispiele von Händlern und Startup-Unternehmen

Dr. Jörg von Steinaecker, Steinaecker Consulting

PRAXIS-VORTRÄGE

Autos verkaufen ohne Fahrzeugportale – geht das?

- So erreichen Sie als Händler Fahrzeugkäufer im Internet auch ohne die Fahrzeugportale
- Leadgenerierung mit Google & Co. in der Praxis
- Die eigene Händlerwebseite zur Konvertierungsmaschine ausbauen

Svetlana Putzlacher, Geschäftsführerin, KIA Autohaus Putzlacher, und Valentin Ristevski, Geschäftsführer, Kimicom Werbeagentur

HÄNDLER-
VORTRAG

Kunzmann-Commerce: Profitables Wachstum online und offline

- Personalstruktur im E-Commerce
 - Einblicke in die Erfolgsstory Onlineshop
 - Kannibalisierung, Stolperfallen sowie Tipps und Tricks
- Dennis Ostner, Leitung E-Commerce & Marketing, Robert Kunzmann GmbH & Co. KG*

HÄNDLER-
VORTRAG

Dicke Bretter bohrt man am besten gemeinsam: Händlerzusammenarbeit am Beispiel der ANAG

- Digitale Themen und neue Geschäftsmodelle zusammen stemmen
 - Gemeinsam nicht nur bei Einkauf, Absatz und Finanzierung profitieren
 - Erfahrungen, Highlights und Lektionen, die wir in der Händlerzusammenarbeit gelernt haben
- Christian Brunkhorst, Geschäftsführer, Autohaus Brunkhorst GmbH*

HÄNDLER-
VORTRAG

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter im marken-
gebundenen und freien Automobilhandel, Marketing-
verantwortliche sowie Händlerbetreuer, Hersteller,
Importeure und Branchen-Dienstleister

MODERATION



Dr. Jörg von Steinaecker,
Inhaber, Steinaecker Consulting

PRAXIS-INTERVIEWS

Der Händler von morgen als Autoverkäufer und Mobilitätsdienstleister – mit modernen Software-lösungen erfolgreich durch den Wandel

- Der Händler zwischen Disruptor und Hersteller: So behält man erfolgreich den Kundenkontakt
 - E-Shop, Kundenportal, Autovermietung, Abos etc.: Wie kann das in der Händlerpraxis konkret aussehen?
- Thorsten Hupp, Vertriebsleitung, und Marius Schmelzer, Sales Manager, Chedri*

4 ungeliebte Wahrheiten über Anrufe im Autohaus

Alexander Börsig, Head of Sales, matelso GmbH

Der Wohnmobilhandel – gelebtes Hobby oder professioneller Handel

- Verkauf, Service und Vermietung
 - Welche Anforderungen sind notwendig um erfolgreich zu sein?
- Heinz Dietz, Geschäftsführer, Autohaus Dietz*

HÄNDLER-
VORTRAG

TERMIN UND ORT

Dienstag, 27. April 2021
Der Kongress beginnt um 09:00 Uhr
und endet gegen 17:00 Uhr.

Pallas Hotel Wiesbaden
Auguste-Viktoria-Straße 15
65185 Wiesbaden

Wie innoviert man erfolgreich in mittelständischen Familienunternehmen?

Philipp Kroschke, Geschäftsführer, Christoph Kroschke GmbH

Internetportale für den Fahrzeugverkauf erfolgreich nutzen:

- Was kann ein Portal leisten und was macht der Handel besser selbst?
 - „Jetzt verbindlich kaufen“ und welche weiteren Features wir auf Portalen erwarten können
 - Tipps und Tricks für eine effektive Zusammenarbeit mit Online Plattformen
- Stefan Schneck, Chief Sales Officer, AutoScout24 GmbH*

Ein eigenes Kundenportal für einen service-orientierten Familienbetrieb: von der Webseite bis zur DMS-Integration

Thomas Hertlein, Inhaber und Geschäftsführer, Autohaus Hertlein GmbH

HÄNDLER-
VORTRAG

Ca. 17:00 Uhr Ende der Veranstaltung