

IHRE REFERENTEN



Prof. Hannes Brachat
Herausgeber,
Fachmagazin
AUTOHAUS



Dr. Andreas Block
Dozent, Zürcher
Hochschule für
Angewandte
Wissenschaften



Uwe Brossette
Rechtsanwalt/
Partner, Osborne
Clarke



Arne Büchner
Inhaber,
Die Trainings-
handwerker



Sven Henkel,
Professor of
Marketing,
EBS Universität
für Wirtschaft und
Recht



Erich Koller
beratender
Ingenieur für
Energie und Bau



**Dr. Jörg von
Steinaecker**
Geschäftsführer
und Inhaber,
Steinaecker
Consulting

PERSPEKTIVEN 2020 MIT PROF. HANNES BRACHAT

DR. JÖRG VON STEINAECKER, Inhaber, Steinaecker Consulting
Kosten runter, mehr Zeit für den Kunden: So nutzen Sie die Digitalisierung zur Steigerung Ihrer Effizienz

- Den Zeitdieben im Autohaus den Kampf ansagen
- Lösungsansätze aus der Praxis: Mit persönlichen Helfern, Fachbereichssoftware und modernen Tools betriebliche Organisation und Kommunikation verbessern
- Robotic Process Automation, Bots, Process Mining und Middleware – das wäre alles möglich: Aber brauchen Sie das wirklich?

Neue Geschäftsmodelle für den Automobilhandel: Von Carsharing bis zum eigenen Kundenportal

- Was sind neue Geschäftsmodelle und brauchen Sie das überhaupt?
- So finden Sie passende neue Geschäftsmodelle für Ihren Betrieb
- Von Mobilitätsdienstleistungen über digitale Geschäftsmodelle bis zu Kooperationen: Eine Übersicht zu aktuellen Praxisbeispielen aus Automobilhandel und Service

ERICH KOLLER, beratender Ingenieur für Energie und Bau
Energiemanagement im Zeitalter der Elektromobilität

- Mit welchen Zuschüssen kann ein Autohaus bei aktivem Energiemanagement rechnen?
- Mit eigener Stromerzeugung bis zu 60 % Energiekosten senken – Beispiele realisierter Projekte
- Energiemanagement für E-Fahrzeuge: Infrastruktur, Stromerzeugung sowie effektive Auslegung der Lade-stationen kostengünstig planen

ARNE BÜCHNER, Inhaber, Die Trainingshandwerker
Serviceberatung am Fahrzeug, Direkt- oder Dialogannahme – jetzt erst recht!

- Eine traurige Bilanz: Alles umsonst?
- Brauchen wir nicht – sagt wer?
- Wer Autos baut, braucht tatsächlich keine Direktannahme ...
... wer eine Werkstatt betreibt aber unbedingt!
- Rechnen wir doch mal ...
- Serviceberatung ist Kundenorientierung pur. Sie haben's nur keinem erzählt
- Zeigen Sie endlich Profil – es ist Ihr Autohaus!

SVEN HENKEL, Professor of Marketing, Executive Director Automotive, Institute for Management, EBS Universität für Wirtschaft und Recht

Zwischen Verkauf und Erlebnis: Was der Autohandel von Nespresso und Co. lernen kann

EXPERTENBEITRÄGE

Online überzeugen, offline profitieren: Digitale Services als Erfolgsfaktor im Autohaus
Experte der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe

Nachhaltige Erträge im GW-Geschäft – Erfolgsfaktoren im europaweiten B2B-Remarketing

*Günter Kaufmann, Vorstand, Auktion & Markt AG
Uwe Brandenburger, stellv. Vertriebsleitung, Autobid.de (Auktion & Markt AG)
Peter Lindner, Vorstand der Auktion & Markt AG*

Wie Sie mit einem Wartungspaket Ihre Kundenbindung erhöhen
Daniel König, Leiter Vertrieb Deutschland, Real Garant Versicherung AG