



AUTOHAUS

YOUNG BUSINESS DAY

ZUKUNFT AUTOHAUS 2021

21.-22. SEPTEMBER 2021 MÜNCHEN

© Simpline, AdobeStock.com



BEST PRACTICE — VON DEN BESTEN LERNEN!

sponsored by:

BANK 

carwow

TISSEN KRUCK

YOUNG BUSINESS DAY 2021

BEST PRACTICE – VON DEN BESTEN LERNEN!

AUTOHAUS und KROSCHKE veranstalten dieses Jahr wieder ein Event für junge Führungskräfte im Autohaus. Unter dem Motto „Best Practice – von den Besten lernen“ verraten erfolgreiche Autohändler ihre Strategien in Sachen Markenbildung, Herausforderungen und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sowie effizientes Leadmanagement. Die Teilnehmer erwartet ein Mix aus aktuellen Themen und Impulsen in attraktiven Locations sowie genug Zeit zum Networking und Erfahrungsaustausch – natürlich immer mit Abstand und einem entsprechenden Hygienekonzept.

GET TOGETHER AM VORABEND

HOCH 5 IM WERKSVIERTEL

Unternehmertalk: Einschätzung zur Entwicklung der Branche und der Digitalisierung des Zulassungsprozesses



Philipp Kroschke
Sprecher der Geschäftsführung,
Kroschke Gruppe

Key Note Speech: Mobilität im Wandel und wie gestandene Unternehmen und Startups die Zukunft gemeinsam aktiv gestalten können.



Nicola Büsse
Mitgründerin des Startups MOBIKO
Sprecherin der Plattform Future Mobility,
Bundesverband Deutsche Startups e.V.

WORKSHOP & DISKUSSION

MOTOR WORLD

Best Practice eigenes Auto-Abo-Angebot:

Wie die perfekte Kundenbetreuung von der Akquise bis zur Übergabe aussehen kann, was sich der Kunde wünscht und welche Herausforderungen es bei der Umsetzung gibt.



Benjamin Herlerth,
Mobilitätsmanager,
Autohaus Deisenroth

Renditebringer Auto-Abo: Best Practice Beispiel Autohaus Spratter e.K.

Welche Rolle spielt das Geschäftsmodell Auto-Abo in Zukunft beim Autohandel, wie gelingt der Einstieg und welche Potenziale gibt es für das Autohaus.



Benjamin Klatt,
Vertriebsleiter,
Bank11 für Privatkunden
und Handel GmbH



Helmut Spratter
Inhaber,
Autohaus Spratter e.K.

NETWORKING, LUNCH & UNTERNEHMERTALK



Unternehmertalk mit:
Leopold Grill
Geschäftsleitung,
Auto Grill GmbH & Co. KG

MOTOR WORLD

Erfolgreiche Markenbildung durch Social Media Marketing!

Wie man durch gezielte Social-Media-Aktivitäten in zwei Jahren fast 70.000 Follower gewinnen und damit die Verkaufszahlen ganz ohne Inserate auf den gängigen Online-Autobörsen effektiv steigern kann



Benjamin Jakob
Geschäftsführer,
Big Blocks



Boris Kren
Storemanager,
Big Blocks

Aufbau eines eigenen Kundenkontaktcenters

Welche wesentlichen Vorteile hat einer zentrale Lead-Sammelstelle für die Kunden, das Autohaus und die Mitarbeiter.



Sara Bay
Leiterin Business Development
Center, Emil Frey Gruppe

Notwendigkeit der Liquiditätssicherung und Möglichkeiten der Kundenbindung in der Werkstatt

Über die Notwendigkeit und die Möglichkeiten der Kundenbindung in der Werkstatt und der Liquiditätssicherung in Krisenzeiten.



Andreas Tissen
Geschäftsführer,
Tissen Kruck



Michael Haglage
Serviceleiter,
Herbrand-Gruppe

„Marketing-as-a-Service“:

Wie kann man diesen Ansatz für das eigene Marketing im Autohaus mit Wettbewerbs-Vorteil umsetzen und wo liegt der Unterschied zur eigenen Marketing-Abteilung



Markus Moser
Zentralbereichsleiter Marketing,
Best Auto-Familie

Leadmanagement 2021+

Über Trends und zukünftige Erfolgsfaktoren und wie der Handel den Spagat zur digitalen Welt schafft. Interaktion – Paneldiskussionen mit den Teilnehmern.



Marc Lüers
Commercial Director
carwow



Felix Barth
Head of Dealergroups
carwow

Neue Geschäftsmodelle: Warum ein Autohaus wie ein Startup denken sollte!

Die meisten Unternehmen scheitern nicht an den Ideen, sondern an der erfolgreichen Umsetzung. Wie man seine Idee in 10 Schritten auf ein solides Fundament stellt und in die erfolgreiche Umsetzung bringt.



Sascha Röwekamp
Röwekamp GmbH

Best Practice-Vortrag über Kundendaten – das „digitale Gold der Zukunft“



Dominik Greiner
Gebietsleiter Vertrieb
neue Automobile BMW,
AHG



AUTOHAUS

ABLAUF*

21. September 2021 // 17:30 Uhr
Registrierung im HOCH5

// 18:00 Uhr
Beginn der Veranstaltung, Key Note, Get-Together
Dine & Lounge im HOCH5, Werksviertel München,
Atelierstraße 10

22. September 2021 // 9:00 Uhr
Beginn Young Business Day 2021,
Motorworld München

// 13:00 Uhr
2. Teil Young Business Day

// 16:30 Uhr
Ende der Veranstaltung, individuelle Abreise

* Änderungen vorbehalten.

ZIELGRUPPE

Die Veranstaltung wendet sich an die nächste Generation von Führungskräften und Managern im Autohaus. Die Plätze sind ausschließlich jüngeren Autohandelsmanagern vorbehalten.

PREIS

Teilnahmegebühr: 429,- Euro netto zzgl. 81,51 Euro MwSt.
inkl. Getränke, Mittag- und Abendessen.

HOTEL

Motel One Haidhausen | Rosenheimer Str. 110 | 81669 München | www.motel-one.com
Zimmerkontingente sind für die Nacht vom 21. auf den 22. September für Sie reserviert. Die Abwicklung der Buchung erfolgt über den Veranstalter. Das Einzelzimmer kostet pro Person und Nacht 79,00 Euro ohne Frühstück. Die Bezahlung der Hotelkosten erfolgt auf eigene Rechnung.

ANMELDUNG UND KONTAKT

Begrenzte Teilnehmerzahl! Alle Infos und Anmeldung auf: autohaus.de/ybd

Springer Fachmedien München GmbH
AUTOHAUS | Juliane Schleicher | Aschauer Straße 30 | 81549 München
E-Mail: juliane.schleicher@springernature.com | Tel.: +49 89 203043-1141

sponsored by:

BANK

carwow

TISSEN KRUCK