

**LERNEN VON  
DEN BESTEN!**

KONGRESS

## **5. AUTOHAUS PRAXISTAG: PROZESSE 4.0** KOSTEN RUNTER, MEHR ZEIT FÜR DEN KUNDEN!

**22. September 2022 im Dorint Parkhotel Bad Vilbel/Frankfurt**

Mitarbeiter sollen von administrativen Aufgaben entlastet werden, damit sie mehr Zeit für den Kunden haben. Prozesse sollen vereinfacht, beschleunigt und flexibler werden, die Fehlerwahrscheinlichkeit soll gleichzeitig reduziert werden. Diese Ziele in Autohaus und Werkstatt zu erreichen gilt als Voraussetzung für ein zukunftsfähiges, skalierbares Geschäftsmodell mit attraktiveren Margen. Solche Ziele auszurufen ist dabei verhältnismäßig einfach, sie zu erreichen aber ungleich schwerer und genau hier setzen die Praxistage an. Damit Sie für Ihren Betrieb konkrete Tipps erhalten, lassen wir auf dem 5. Praxistag „Prozesse 4.0“ ausschließlich Händlerkolleginnen und -kollegen mit ihren betrieblichen Umsetzungserfahrungen zu Wort kommen.

Holen Sie sich das Praxiswissen direkt von den wahren Experten zu einer Vielzahl von Themen: von der Automatisierung von Kundenanschriften über effiziente Schadensgutachten bis zum papierlosen Gebrauchtwagenvertrieb und dem Einsatz von Softwarerobotern im Servicekernprozess.

Information und Anmeldung unter: [www.autohaus.de/prozesse](http://www.autohaus.de/prozesse)

Mit freundlicher Unterstützung von:

**STAR COOPERATION®**

Your Partners in Excellence

## IHRE REFERENTEN



**Fiona Eidenmüller,**  
Geschäftsleitung,  
Auto-Scholz Gruppe



**Christian Hackerott,**  
Geschäftsführer, Hackerott  
Autohausgruppe



**Mark Karpinski,**  
geschäftsführender  
Gesellschafter, Autoschmitt  
Frankfurt GmbH,  
Geschäftsführer, Auto-  
schmitt Idstein GmbH



**Timo Klaiber,**  
Geschäftsführer,  
Klaiber Automobile  
Öhringen GmbH



**Johannes Timmer,**  
Geschäftsführer  
Autohaus Timmer GmbH

## PROGRAMM

DONNERSTAG, 22. SEPTEMBER 2022, 09:30 UHR BIS 17:00 UHR

### **Kosten runter, mehr Zeit für den Kunden: So machen Sie das Geschäftsmodell Autohaus skalierungsfähig!**

- Skalierungsfähigkeit und Effizienzsteigerung: Das können wir von anderen lernen
- Konkrete Ansatzpunkte und Beispiele zur Steigerung der Marge im Autohaus

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

### **Customer Centricity: Wer effizienter werden will, muss nur auf den Kunden hören**

- Fachwissen zum Thema Elektromobilität schon im Vorfeld via Social Media vermitteln
- Probefahrt online buchen
- Tools zum Managen von Bewertungen

*Christian Hackerott, Geschäftsführer, Hackerott Autohausgruppe*

## „Aus der Praxis für die Praxis!“

Dr. Jörg von Steinaecker

### MODERATION



Dr. Jörg von Steinaecker,  
Inhaber, Steinaecker Consulting

### **Mit dem papierlosen Gebrauchtwagenvertrieb die Zukunft gestalten.**

- Wie können wir den analogen Prozess im ersten Schritt verbessern?
- Welche Prozessoptimierungen und Vorteile ergeben sich durch die Digitalisierung?
- Was sollte man bei der Programmierung einer digitalen Fahrzeugakte beachten?

*Fiona Eidenmüller, Geschäftsleitung, Auto-Scholz Gruppe*

### **Effizienzthemen im Autohaus Timmer: So haben wir sie praktisch umgesetzt!**

- Digital Signage – Zentral verwaltet
- Prozessgesteuerte Datei Verteilung auf SharePoint
- Automatisierung von Kundenanschriften

*Johannes Timmer, Geschäftsführer, Autohaus Timmer GmbH*

### **Zeit sparen für Autohaus UND Kunde mit Sofortgutachten von TÜV Nord**

- Den eigenen Aufwand mit effizienter Fahrzeug- und Schadensbewertung reduzieren
- Keinen Kunden mehr nach einem Schadensereignis verlieren
- Weitere Effizienz-Tipps aus der After Sales-Praxis bei Klaiber Automobile

*Timo Klaiber, Geschäftsführer, Klaiber Automobile Öhringen GmbH*

### **Effiziente B2B-Auktionen in der Praxis. Ein Erfahrungsbericht.**

- Weniger Arbeit, mehr Ertrag. Geht das?
  - Mehr Reichweite, größere Transparenz dank digitalisierter Prozesse.
  - Inzahlungnahmequote steigern. So geht´s.
- Mark Karpinski, geschäftsführender Gesellschafter, Autoschmitt Frankfurt GmbH und Geschäftsführer, Autoschmitt Idstein GmbH*

## IHRE REFERENTEN



**Andreas Götz,**  
Geschäfts- und Verkaufs-  
leitung PKW, Auto-Scholz  
GmbH & Co. KG



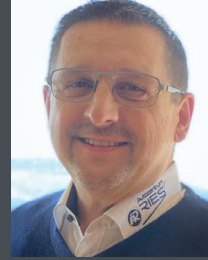
**Marten Kalmbach,**  
Leitung Ressort Digital-  
After-Sales, Robert  
Kunzmann GmbH & Co. KG



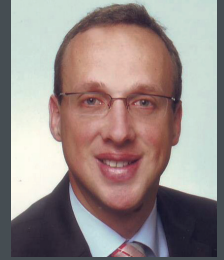
**Patrick Kröger,**  
Prozessmanager digitale  
Entwicklung, Beresa  
GmbH & Co. KG



**Sebastian Reinemann,**  
Senior Consultant /  
Account Manager, Star  
Cooperation GmbH



**Dieter Ries,**  
Geschäftsführer,  
Autozentrum Ries GmbH



**Stefan Schmeink,**  
Leiter Software-  
entwicklung,  
Herbrand GmbH

### Zeit sparen mit Softwarerobotern (RPA) im Autohaus: Chancen und Herausforderungen in der Praxis bei BERESA, Kunzmann und Herbrand

- Anwendungsbeispiele im Aftersales von der Terminvorbereitung über die Serviceakte bis zur Faktura
- Zielsetzung, Projektablauf und Beteiligte mitnehmen: Das sollte man bei der Umsetzung beachten!
- Workflow trifft auf Systeme im Autohaus: Was wir über Schnittstellen, Systeme und Technologien gelernt haben

*Marten Kalmbach, Leitung Ressort Digital-After-Sales,  
Robert Kunzmann GmbH & Co. KG*

*Patrick Kröger, Prozessmanager digitale Entwicklung,  
Beresa GmbH & Co. KG*

*Stefan Schmeink, Leiter Softwareentwicklung, Herbrand GmbH*

*Sebastian Reinemann, Senior Consultant / Account Manager,  
Star Cooperation GmbH*

### Strategische Bestands- und Verkaufsentscheidungen fundiert treffen

- Vorstellung von Auto-Scholz GmbH & Co. KG
- Ausgangslage und Entscheidungsprozess hin zu strategischen Bestands- und Verkaufsentscheidungen
- Anforderungen an mögliche Systeme und wie diese gelöst wurden
- Chancen für die strategische Ausrichtung des Unternehmens

*Andreas Götz, Geschäfts- und Verkaufsleitung PKW,  
Auto-Scholz GmbH & Co. KG*

### Ein Jahr Digitalisierungsstrategie für mehr Effizienz im Autozentrum Ries

- Von der Digitalstrategie zur operativen Umsetzung
- Zahlen, Daten, Ergebnisse
- Erfolgsfaktoren

*Dieter Ries, Geschäftsführer, Autozentrum Ries GmbH*

## ZIELGRUPPE UND KONTAKT

Branchenveranstaltung mit hohem Nutzwert für Inhaber und Geschäftsführer von freien und markengebundenen Autohäusern, EDV- und Controlling-Leiter sowie für Service- und Vertriebsbeauftragte aus dem Automobilhandel.

## KONTAKT

### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Andreas Bäuml, Telefon: +49 89 203043-1282  
E-Mail: andreas.baeumler@springernature.com

Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268  
E-Mail: elisabeth.huber@springernature.com

## TERMIN UND ORT

Donnerstag, 22. September 2022. Der Kongress beginnt um 09:30 Uhr und endet um 17:00 Uhr.

Dorint Parkhotel Frankfurt/Bad Vilbel  
Niddastraße 1  
61118 Bad Vilbel  
Telefon: 06101 65560  
E-Mail: info.bad-vilbel@dorint.com