



1. DIGITALE INNOVATIONSTAGE 2020

2. und 3. Dezember 2020

Der Lockdown während der Pandemie hat dem deutschen Handel noch deutlicher seine Defizite bei der Digitalisierung der Prozesse aufgezeigt. Am 2. und 3. Dezember 2020 stellen Ihnen Automotiv-Anbieter in kurzen Online-Slots ihre innovativen Ideen, Tools, marktfähigen Produkte und Dienstleistungen für den Autohandel vor. Sie vermitteln Ihnen, wie ihre Produkte oder Anwendungen Sie bei der

- Steigerung der Rendite,
- Einsparung von Kosten,
- Kundenansprache,
- Prozessoptimierung und -digitalisierung,
- Bestandskundenpflege und
- Leadgenerierung

unterstützen können. Nehmen Sie sich kurz Zeit und holen Sie sich neue Impulse für Ihre digitalen Prozesse in Verkauf und Service.

**Für alle interessierten
Mitarbeiter im Autohaus.
Die Teilnahme ist kostenfrei**

Weitere Informationen und Anmeldung unter: autohaus.de/innovationstag2020

Mit freundlicher Unterstützung von:



PROGRAMM

MITTWOCH, 2. DEZEMBER 2020, VON 10:00 BIS 15:00 UHR

Slot 1 // 10:00 Uhr bis 10:30 Uhr

Wie erreichen Sie lokale Neuwagen-Kunden online?

- Online-Kundenanfragen als Verkaufschance
- Wie steigert das neue carwow-Preismodell Ihre Marketing-Effizienz?
- Wie können Sie Kundenanfragen noch besser bearbeiten?
- Wie carwow mit der Beratung Ihres Online-Vertriebs mehr für Sie rausholt

*Philipp Saylor von Amende, Geschäftsführer/
CEO & Co-Founder, carwow GmbH*

Slot 2 // 10:45 Uhr bis 11:15 Uhr

Best-Practice-Gespräch:

Wenn du möglichst weit kommen willst, gehe im Team!

- Integrierte Lösungen als Grundlage für einheitliche Abläufe bei mehreren Marken
 - Zentrale Datenbasis und einmalige Datenpflege als Schlüssel für Bestandskundenpflege und verlässliche Kunden-Ansprache durch alle Abteilungen
 - Integriertes Controlling und Reporting-Kennzahlen
- Sebastian Heymann, Projektleiter attRiBut GmbH, und Stefan Hipelius, Autohaus Aventi GmbH*

Slot 3 // 11:30 Uhr bis 12:00 Uhr

Autohaus-Daten sind das neue Gold: So gewinnen Sie den Goldrausch 2021

- Warum sind Ihre eigenen Daten Gold wert?
 - Warum ist es fahrlässig, ohne eigenen Leadgenerierungsprozess zu arbeiten?
 - Warum ist gerade jetzt die beste Zeit dafür?
 - Potenzieller Kunde identifiziert und jetzt?
 - Die einzigartige CarFunnels-Methode® um die digitale Leadgenerierung zu automatisieren
- Youssef Mechirgui, Geschäftsführer, CarFunnels GbR*

Slot 4 // 12:15 Uhr bis 12:45 Uhr

Daten machen den Unterschied: Datengetriebenes GW-Management

- Digitale Datenerfassung: Die Nutzung eines Tools für die Erfassung von Fahrzeug- und Kundendaten ist essenziell
- Hohe Datenqualität: Technische Hilfen, z. B. in Form von Schnittstellen, nutzen und Daten anhand von Datenvalidierung erfassen
- Die Kraft der Datenanalyse: Analysieren und interpretieren Sie Daten mithilfe von detaillierten Datenauswertungen
- Das B2B-Geschäft als Innovationstreiber im Autohaus erkennen

Oliver Kosan, Team Lead Remarketing, AUTO1.com Deutschland

Slot 5 // 13:00 Uhr bis 13:30 Uhr

ViveLaCar: So wird der eigene Abo-Traum wahr

- Was macht Auto-Abo so attraktiv für Handel und Verbraucher?
 - Wie wird man zum Abo-Anbieter?
 - Wie können Sie als Partner von ViveLaCar Geld verdienen?
 - Warum man viel selber machen kann, aber nicht muss!
- Florine von Caprivi und Mathias R. Albert, ViveLaCar GmbH*

Slot 6 // 13:45 Uhr bis 14:15 Uhr

bezahl.de: Der neue Standard für Zahlungsprozesse im Autohaus

- Hyperautomatisierung von der Forderung bis zur Verbuchung
 - Zeitgemäßer Zahlungsprozess für Ihre Kunden
 - 24/7-Live-Transparenz über den Bezahlstatus
 - Automatisiertes Forderungsmanagement bei offenen Posten
- Lasse Diener, CEO/CSO, NX-Technologies GmbH*

Slot 7 // 14:30 Uhr bis 15:00 Uhr

Ihre individuelle Auktionslösung für höhere Gewinne

- B2B-Online-Auktionen für eigene Händlergruppen
 - Cockpit für die Steuerung interner und externer B2B-Vertriebskanäle
 - Die günstigste und schnellste Auktionslösung im Markt
- Axel Döbbeler, Vertrieb, Alpha Online GmbH*

MODERATION



Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS und
weitere AUTOHAUS Redakteure

TERMIN UND ORT

Am 2. und 3. Dezember 2020 von 10:00 Uhr bis ca. 15:00 Uhr.
Wo? Online.

Sie erhalten ein paar Tage vor dem Online-Slot einen Link (mehrere Slots möglich) für die kostenfreie Teilnahme. Die Slots können nur einzeln gebucht werden. Weitere Informationen und Anmeldung unter autohaus.de/innovationstag2020.



DONNERSTAG, 3. DEZEMBER 2020, VON 10:00 BIS 15:00 UHR

Slot 1 // 10:00 Uhr bis 10:30 Uhr

Transformation von Finanzierung und Leasing zu digitalen Produkten und Prozessen

- Verschmelzung von On- und Offline
- Leadgenerierung

Maik Kynast, Bereichsleiter Vertrieb Mobilität & Waren, Santander Consumer Bank AG

Slot 2 // 10:45 Uhr bis 11:15 Uhr

Mit Struktur zum Erfolg: Gewinn schaffen durch effiziente Gebrauchtwagenprozesse

- Einheitliche abteilungsübergreifende Hereinnahmeabläufe erhöhen Transparenz
- SZ1-Management, Parkplatzmanagement, digitale Unterschrift, Leasingterminierung
- Integration in bestehende Softwarelandschaft – keine Doppelteingaben

Olaf Bock, Geschäftsführer, Alpha Online GmbH

Slot 3 // 11:30 Uhr bis 12:00 Uhr

Wir nehmen das Risiko – Sie den Erfolg!

- Direkt bei der Inzahlungnahmebewertung sicher handeln mit dem Garantiepreis von AUTOproff
 - Der Garantiepreis steht in max. 20 Minuten bereit und ist bis zu 120 Tage gültig
 - Ist der Verkaufspreis höher als der Garantiepreis ist das **Ihr Erfolg** und Sie verkaufen dann zum Höchstgebot
 - B2B-Fahrzeuge handeln und kaufen **ohne Aufgeld** – maximale Verkaufsergebnisse
 - Transparenz (Käufer und Verkäufer kennen sich von Anfang an)
- Steffen Müller, Key Account Manager, AUTOproff Deutschland GmbH*

Slot 4 // 12:15 Uhr bis 12:45 Uhr

Finanzierung leicht gemacht

- Alternative Finanzierungsmöglichkeiten zur Hersteller- oder Hausbank
 - Welche Bank zahlt die beste Provision für welche Finanzierung?
 - Ein Log-in, viele Kreditangebote: Wie funktioniert das?
- Thilo Zeller, Leiter Außendienst, Yareto GmbH*

Slot 5 // 13:00 Uhr bis 13:30 Uhr

Digitale GW-Prozesse im DMS: Papierlos von der Online-Fahrzeuggewertung bis zum Ankauf

- Leadgenerierung von Inzahlungnahmen und Fahrzeugankäufen über die eigene Händlerwebseite
- In-House-Prozess für Inzahlungnahmen und Fahrzeugankäufe
- Technische Fahrzeugbewertung für Gebrauchtwagen und Leasingrückläufer inkl. Schadenskalkulation und Minderwertgutachten über das Tablet
- Individuelle Checklistenkonfiguration für Prozesse und Workflows

Maximilian Betzemeier, Marketing und Vertrieb, betzemeier automotive software GmbH & Co. KG

Slot 6 // 13:45 Uhr bis 14:15 Uhr

Die Fahrzeugzulassung nervt!

- iKFZ: Wo stehen die Behörden mit der digitalen Zulassung in Deutschland?
- cartrust und andere Pilotprojekte, die einen Weg in die Zukunft zeigen
- Bereit für die Zukunft: Analoger Zulassungsprozess im Autohaus digital umgesetzt

Florian Giday, Leiter Marketing & E-Commerce, Head of ON, Christoph Kroschke GmbH

Slot 7 // 14:30 Uhr bis 15:00 Uhr

Digitalisierung im Autohaus: Das DMS als Motor

- Elektronische Dokumentverwaltung
- Kommunikation digitalisieren
- Automatisierte Abläufe
- Verwaltung auf mobilen Endgeräte

Deborah Goecke, Schulung & Vertrieb, Loco-Soft Vertriebs GmbH

DIE REFERENTEN

- **Maximilian Betzemeier**, Marketing und Vertrieb, betzemeier automotive software GmbH & Co. KG
- **Olaf Bock**, Geschäftsführer, Alpha Online GmbH
- **Florine von Caprivi** und **Mathias R. Albert**, ViveLaCar GmbH
- **Lasse Diener**, CEO/CSO, NX-Technologies GmbH
- **Axel Döbbeler**, Vertrieb, Alpha Online GmbH
- **Florian Giday**, Leiter Marketing & E-Commerce, Head of ON, Christoph Kroschke GmbH
- **Deborah Goecke**, Schulung & Vertrieb, Loco-Soft Vertriebs GmbH
- **Sebastian Heymann**, Projektleiter attRiBut GmbH und **Stefan Hipelius**, Autohaus Aventi GmbH
- **Oliver Kosan**, Team Lead Remarketing, AUTO1.com Deutschland
- **Maik Kynast**, Bereichsleiter Vertrieb Mobilität & Waren, Santander Consumer Bank AG
- **Youssef Mechirgui**, Geschäftsführer, CarFunnels GbR
- **Steffen Müller**, Key Account Manager, AUTOproff Deutschland GmbH
- **Philipp Sayler von Amende**, Geschäftsführer/CEO & Co-Founder, carwow GmbH
- **Thilo Zeller**, Leiter Außendienst, Yareto GmbH