

22.DOA

Powered by
 **mobile.de**

WORKBOOK

autohauskongress.de

INTERVIEWS, BUSINESS TALK UND IMPULSE FÜR AUTOHÄNDLER.
DEUTSCHLANDS GRÖSSTER DIGITALER BRANCHENTREFF FÜR ENTSCHEIDER AUS AUTOHÄUSERN



Andrea Patzelt

Initiatorin und Moderatorin des
Deutschen Online Autohaus Kongress



Herzlich willkommen zum 22. DOAK powered by mobile.de

Schön, dass SIE heute dabei sind.

Die Tage im Autohaus sind gerade mehr als vollgepackt. Die Anforderungen wachsen. Druck ist spürbar. Manchmal auch Unsicherheit.

Was tun?

In dieser Phase ist mehr tun vielleicht nicht der Königsweg. Es geht doch vielmehr darum, das Richtige zu tun!

Für mich liegt ein entscheidender Hebel in diesem Jahr im Perspektivwechsel: **Vom Kunden zum Gast.** Denn wenn die Rahmenbedingungen schwieriger werden, entscheidet die Haltung, mit der wir Menschen begegnen.

Genau deshalb ist dieser DOAK-Tag heute mehr als eine Reihe guter Gespräche. Er ist eine Einladung, sich einmal ein paar Stunden bewusst rauszunehmen. Um klarer zu sehen. Sauberer einzuordnen. Und dann... besser zu entscheiden.

Denn genau das braucht wirksame Führung: **Klarheit und Ruhe.**

Dieses Workbook begleitet Sie durch den Tag. Hier ist Platz für Ihre Gedanken, Ihre Notizen und **für die eine Entscheidung**, die Sie umsetzen wollen.

Denken Sie dabei an die **48-Stunden-Regel**: Was Sie nicht innerhalb von zwei Tagen konkret mit dem ersten Schritt anstoßen, bleibt oft nur eine gute Absicht.

Ich wünsche Ihnen heute viele starke Impulse... und den Mut, daraus etwas Gutes, etwas Wirksames zu machen.

Herzliche Grüße

Ihre

IMPULSE



INTERVIEWS, BUSINESS TALK UND IMPULSE FÜR AUTOHÄNDLER. DEUTSCHLANDS GRÖSSTER DIGITALER BRANCHENTREFF FÜR ENTSCHEIDER AUS AUTOHÄUSERN



**Ajay
Bhatia**

CEO mobile.de



**Florian
Baur**

Chief Sales Officer | mobile.de



Auftakt zum 22. DOAK... das erste Mal powered by mobile.de

Eine Premiere. Gerard von dem Bongart und Andrea Patzelt begrüßen unsere Gastgeber – und freuen uns sehr auf den gemeinsamen Tag mit Ihnen! Ein herzliches Willkommen!

Erster Umsetzungsschritt:



Kristina Holstein

Head of Dealer Relations & Sales Enablement | mobile.de



Christin Schink

Chief Product Officer | mobile.de



Ab 2026 gehen der DOAK und mobile.de eine exklusive Partnerschaft ein.

Warum das ein wichtiger Schritt ist? Weil wir ab sofort unser bewährtes Format konsequent weiterentwickeln. Mit noch mehr Markt- und Plattform-KnowHow, klarer Perspektive und direktem Praxisbezug.

Erster Umsetzungsschritt:



Jürgen Hasler

Hauptgeschäftsführer ZDK e.V.



Welche politischen Bremsen dem Handel gerade direkt Geld kosten

Viele Belastungen entstehen heute nicht auf der Verkaufsfläche, sondern am Schreibtisch durch regulatorischen Druck. Jürgen Hasler liefert eine ungeschminkte Einordnung: Warum der Mittelstand oft leise verschwindet, ohne große Schlagzeilen, und welche bürokratischen Bremsen den Handel 2026 massiv Zeit und Ertrag kosten. Nutzen Sie diesen Slot, um zu verstehen, was politisch wirklich auf Sie zukommt und wo Sie in Ihrem Haus jetzt gegensteuern müssen.

Erster Umsetzungsschritt:



Burkhard Weller

Geschäftsführender Gesellschafter
WELLERGRUPPE



Warum Abwarten im Käufermarkt keine Strategie mehr ist

Der Druck kommt von zwei Seiten: der Kostendruck der Hersteller und die Kaufzurückhaltung der Kunden. Burkhard Weller spricht darüber, wie man in dieser „Sandwich-Realität“ besteht. Er macht deutlich, warum Abwarten im aktuellen Käufermarkt keine Strategie ist und warum ein Unternehmer die Richtung und das „Wachschütteln“ der Mannschaft niemals delegieren darf. Es geht um unternehmerische Konsequenz statt bloßem Reagieren.

Erster Umsetzungsschritt:



Holger Bröer

Serial Entrepreneur | Speaker, Coach,
Autor
LosAngeles – Münster



Warum Exzellenz im Verkauf wieder den Unterschied macht

Erfolg entsteht nicht durch die reine Verwaltung von Leads, sondern durch Hunger. Holger Bröer erinnert uns mit einer besonderen Geschichte daran, worum es wirklich geht: Leidenschaft. Erfahren Sie, warum echte Exzellenz nie in der Komfortzone entsteht und woran ein Kunde in den ersten 30 Sekunden erkennt, ob ihm ein echter „Menschenfänger“ oder nur ein Sachbearbeiter gegenübersteht.

Erster Umsetzungsschritt:



Fritz Tiemeyer

Leiter Vertriebscontrolling &
Künstliche Intelligenz | Tiemeyer
Gruppe



Wo Daten und KI im Autohaus heute wirklich Ertrag bringen

Wussten Sie, dass an manchen Standorten die „Lost-Call-Quote“ bei bis zu 70 % liegt? Fritz Tiemeyer liefert den Realitätscheck: Er zeigt, wie die Tiemeyer Gruppe KI-Voicebots nutzt, damit der „Wurm wieder dem Fisch schmeckt“ und kein kaufbereiter Kunde mehr ins Leere telefoniert. Ein Plädoyer für dateninformierte Führung, die dort ansetzt, wo im Autohaus heute wirklich messbare Wirkung und Entlastung entsteht.

Erster Umsetzungsschritt:



Torsten Bugla

Geschäftsführer
Audi Hannover GmbH



Wie das Autohaus der Zukunft wieder mehr Bedeutung bekommt

Während die Welt digitaler wird, investiert Torsten Bugla Millionen in einen physischen Leuchtturm. Erfahren Sie, warum er in Hannover eine „Lounge“ statt eines klassischen Verkaufsraums baut und wie eine Atmosphäre nach dem Apple-Prinzip die Beratung völlig verändert. Es geht um die Verschmelzung von digitaler Reise und physischem Erlebnisraum, in dem Vertrauen wichtiger ist als reine Fläche.

Erster Umsetzungsschritt:



Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer V-max GmbH |
Managementberater



Der DOAK DeepDive

Im DeepDive fasst Gerard von dem Bongart nicht nur zusammen, sondern er verdichtet die Impulse. Hier geht es darum, Muster sichtbar zu machen und erste Linien des Tages klarer herauszuarbeiten. Es ist der Moment, in dem aus einzelnen Puzzlestücken langsam ein Gesamtbild entsteht.

Erster Umsetzungsschritt:



Christoph von Czernitzky

Vorstand Vertrieb
Koch Gruppe Automobile AG



Wie starkes Gebrauchtwagengeschäft entsteht

Gebrauchtwagen sind längst kein Nebenschauplatz mehr, sondern eine strategische Säule für die Zukunft. Christoph von Czernitzky zeigt, wie die Koch Gruppe klare Vertriebsstandards über viele Marken und Standorte hinweg wirksam führt. Erfahren Sie, warum Spezialisten für den Rückgabeprozess bares Geld wert sind und wie man Prozesse so baut, dass die persönliche Kundenansprache dabei nicht verloren geht.

Erster Umsetzungsschritt:



Dr. Sebastian Szambelan

Director Transactions Businesses
mobile.de



Von der Anfrage zum Abschluss: Lead Management als Wettbewerbsvorteil

Viele Betriebe investieren in Leads – und verlieren Ertrag im Prozess danach. Genau deshalb ist dieser Impuls so wichtig: Er richtet den Blick auf das, was zwischen Anfrage und Abschluss passiert. Wer mehr aus bestehender Nachfrage machen will, braucht nicht nur Reichweite, sondern ein starkes Lead Management. Hier wird deutlich, warum Prozesse und Geschwindigkeit im Alltag den Unterschied machen.

Erster Umsetzungsschritt:



Matthias Pruseit

Geschäftsführer
Autowelt Pruseit GmbH
Geschäftsführer
Automobilvertrieb MasterClass



Was Verkäufer heute können müssen, damit aus Bestand Ertrag wird

Verkaufserfolg ist zu 80 % Mindset und nur zu 20 % Skill. Matthias Pruseit erklärt provokant, warum „Minderleister“ im heutigen Markt keinen Platz mehr haben und wie man Verkäufer mit der richtigen Energie selbst formt. Er zeigt auf, wie Finanzierung vom Nebenprodukt zum zentralen Ergebnistreiber Ihres Hauses wird, wenn die Mannschaft die richtigen Skripte und die richtige Haltung besitzt.

Erster Umsetzungsschritt:



Andreas Renner

Senior Business Development
Manager | mobile.de



Mehr Hot Leads mit dem neuen mobile.de Finanzierungsflow

Für viele Kunden entscheidet heute nicht nur das Fahrzeug, sondern die Frage, ob es finanziell erreichbar wirkt. Genau deshalb ist dieser Impuls spannend: Er zeigt, wie Finanzierung digital so eingebunden werden kann, dass aus Interesse konkretere Nachfrage wird. Wer verstehen will, wie aus mehr Passgenauigkeit auch mehr relevante Leads entstehen, sollte hier genau hinschauen. Denn gute Prozesse beginnen längst vor dem eigentlichen Verkaufsgespräch

Erster Umsetzungsschritt:



Malte Mehler

Leiter Key Account Management
Regionen Süd & West | mobile.de



Leasing auf mobile.de: Mehr Sichtbarkeit, mehr Anfragen, mehr Abschlüsse

Leasing ist längst kein Randthema mehr. Viele Interessenten denken heute in Monatsraten statt in Kaufpreisen – und genau darauf muss Sichtbarkeit im digitalen Markt reagieren. Dieser Impuls zeigt, wie Händler ihre Leasingangebote gezielt ausspielen, neue Zielgruppen erreichen und daraus konkretes Geschäft entwickeln können. Wer Leasing bisher eher nebenbei gesehen hat, bekommt hier einen sehr klaren Blick auf das Potenzial.

Erster Umsetzungsschritt:



Dennis Schmidt

Geschäftsführer bei AutoExpo
- Deutsche Auto-Markt GmbH



Warum schlechte Prozesse im GW-Geschäft jeden Tag Geld kosten

15.500 Fahrzeuge an einem Standort mit nur 50 Mitarbeitern drehen? Das geht nur mit radikaler Standardisierung. Dennis Schmidt beschreibt, wie Prozesse das Team unterstützen müssen, statt es zu behindern. Erfahren Sie, wie man durch konsequente digitale Abläufe enorme Volumina ohne „Zettelwirtschaft“ bewegt und warum Sie niemals alles gleichzeitig anfangen sollten.

Erster Umsetzungsschritt:



Michael Skule Langbehn

Verkaufsleitung Gebrauchtwagen
und Mitglied der Geschäftsleitung
in der Süverkrüp Gruppe



+49 174 3099888



Lead-Qualität statt Lead-Menge: Wie aus besseren Informationen schneller relevantes Geschäft wird

Innovation braucht Bodenhaftung. Michael Skule Langbehn nutzt das Bild der „Traumauto-Konfiguration“, um zu zeigen, wie aus angereicherten Informationen eine höhere Abschlusswahrscheinlichkeit entsteht. Es geht darum, nicht mehr Leads zu sammeln, sondern die bestehenden Kontakte durch Vorqualifizierung so aufzubereiten, dass der Verkäufer zügig ins Geschäft kommt.

Erster Umsetzungsschritt:



Martin Osterberger-Seitz

Geschäftsführer
Walter Seitz GmbH & Co. KG

+49 83159124-440
+49 176 12538312



Warum im Vertrieb heute wieder die ersten Minuten zählen

Geschwindigkeit schafft Vertrauen. Martin Osterberger-Seitz erklärt, warum eine Lead-Beantwortung innerhalb von 15 Minuten – idealerweise sogar unter 5 Minuten – die Abschlussquote vervielfacht. Erfahren Sie, warum Telefonie wieder Wirkung hat und wie eine proaktive Werkstatt-Ansprache aus Servicekunden wieder Käufer macht. Kultur ist hier kein Kuschelthema, sondern ein harter Wirtschaftsfaktor.

Erster Umsetzungsschritt:



Lasse Tatan

Head of Sales & Marketing
Procar Automobile Wuppertal
GmbH & Co. KG



Wie Geschwindigkeit im Autohaus echte Wirkung erzielt

Geschwindigkeit ist mehr als Schnelligkeit. Sie ist ein Ausdruck von Klarheit, Haltung und guter Führung. Tempo bringt nur etwas, wenn die PS auch auf die Straße kommen. Lasse Tatan zeigt auf, warum Dynamik nur mit einer echten Umsetzungskultur funktioniert und wo heute die meiste Wirkung verloren geht.

Erster Umsetzungsschritt:



Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer V-max GmbH
Managementberater



Der DOAK DeepDive

Am Nachmittag geht es noch einmal darum, die bisherigen Impulse zusammenzuführen. Der DeepDive hilft, das Gehörte nicht nur mitzunehmen, sondern besser zu ordnen. Genau hier entstehen oft die Gedanken, die später wirklich hängen bleiben.

Erster Umsetzungsschritt:



Gerhard Dietrich

Geschäftsführer HAHN FLEET



Warum Flotte heute mehr ist als Stückzahl, Rabatt und reine Verfügbarkeit

30 Jahre Verantwortung und die Kraft der Nähe. Ein „Menschenfänger“ mit drei Jahrzehnten Erfahrung. Gerhard Dietrich spricht darüber, warum gute Führung im B2B-Geschäft immer nah am Menschen und nah am Kunden bleiben muss. Erfahren Sie, wie Flotte heute zum strategischen Hebel wird, wenn Verlässlichkeit und Teamplayer-Mentalität wichtiger sind als der reine Rabatt.

Erster Umsetzungsschritt:



Belinda Erkner

Geschäftsführerin
Erkner Gruppe



Wie Führung auch in unruhigen Zeiten klar bleibt

Next Gen Leadership. Ein Generationswechsel braucht mehr als nur einen neuen Namen an der Tür. Belinda Erkner gibt persönliche Einblicke, was die nächste Generation im Autohaus anders denkt. Dieser Impuls richtet den Blick auf Klarheit, Haltung und Orientierung in anspruchsvollen Phasen. Wie Führung Stabilität geben kann, wenn außen vieles in Bewegung ist.

Erster Umsetzungsschritt:



Oliver Bohn

Geschäftsführer bei Kuhn + Witte



+49 4183 933 – 870



Warum Verantwortung im Autohaus nicht an wenigen Köpfen hängen bleiben darf

Warum Oliver Bohn mit seinen Führungskräften gemeinsam Bücher liest und wie dieser „Lesezirkel“ das Team zusammengeschweißt hat. Er teilt sein Geheimnis, wie er Verantwortung so verteilt, dass das Unternehmen nicht an seinem Kopf hängt, sondern tragfähige Strukturen entstehen, die ihn als Chef perspektivisch entlasten. Struktur durch Loslassen... die Krone abgeben. Ein Impuls über Führung, Vertrauen und echte Weiterentwicklung.

Die drei BuchEmpfehlungen von Oliver Bohn:

1. Wladislaw Jachtchenko: Du bist der bessere Chef <https://amzn.eu/d/0diFABkV>
2. Dirk Steffens: Hoffnungslos optimistisch <https://amzn.eu/d/06FePdbP>
3. Annahita Esmailzadeh: Was du nicht hören willst <https://amzn.eu/d/0d7xHDfu>

Erster Umsetzungsschritt:

GOLDTICKET

DOAK

Ihr unlimitierter Zugang zur
gesamten Mediathek.

Powered by
mobile.de