

Agenda

- 09:00 Uhr Herzlich willkommen mit Andrea Patzelt und Gerard von dem Bongart mit...**
- Ajay Bhatia CEO mobile.de
 Florian Baur Chief Sales Officer | mobile.de
 Kristina Holstein Head of Dealer Relations & Sales Enablement | mobile.de
- 09:15 Uhr Der Kunde ist zurück. Jetzt darf der Handel ihn nicht wieder verlieren.**
 Burkhard Weller Geschäftsführender Gesellschafter WELLERGRUPPE
- 09:35 Uhr Den eigenen Markt zurückerobern. Wie Händler als Local Hero wieder unabhängiger werden.**
 Torsten Hampel Director Sales | VW-Group | Senger-Gruppe
- 09:55 Uhr Nähe ohne Kontrollverlust. Wie Führung über mehrere Häuser verbindlich bleibt.**
 Nico Trzaskowski Vertriebsleiter Neuwagen Audi / SEAT / CUPRA | Volkswagen Group Retail Dresden
- 10:10 Uhr Der Kunde ist schon zu 97 % informiert. Warum Ehrlichkeit im digitalen Kontakt verkauft.**
 Hakan Göksu Geschäftsführer ASG Autohaus Remscheid
- 10:25 Uhr Der DOAK DeepDive | Marktbearbeitung neu gedacht. Wie aus Präsenz Vertrauen und aus Vertrauen Abschluss wird.**
 Gerard von dem Bongart Geschäftsführer V-max GmbH | Managementberater
- 10:35 Uhr Hoffnung reicht nicht. Vertrieb braucht Wahrheit, Mut und Konsequenz.**
 Holger Bröer Serial Entrepreneur | Speaker, Coach, Autor | LosAngeles - Münster
- 10:50 Uhr Der Tag, an dem alles weg war. Was ein Hackerangriff im Autohaus wirklich bedeutet.**
 Anja Bauer Geschäftsführerin und Inhaberin Bauer Gruppe
- 11:10 Uhr Wenn Sie nicht kommunizieren, tun es andere. Wie Führung in Krisen Vertrauen schützt.**
 Edmund Stössel Kommunikationstrainer | Wirkungs- & Mental-Coach | Moderator
- 11:20 Uhr Wenn Kunden nicht mehr suchen, sondern fragen. Wie das Autohaus zur Antwort der KI wird.**
 Tamara Weeber Chief of Staff & Chief AI Officer der Weeber Mobilitätsgruppe
- 11:35 Uhr Online Vertrieb statt Socia Media: Wie aus täglicher Sichtbarkeit ein eigener Vertriebskanal wird.**
 Tolga Toker Filialleiter bei Bobrink Gruppe
- 11:50 Uhr 1 bis 3 Autos mehr pro Verkäufer: Wo Prozesse heute Verkaufszeit vernichten.**
 Sylvia Gerl Geschäftsführerin Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kfz-Gewerbe (BFC)
- 12:05 Uhr Mehr als Herstellerwerbung. Wie die Eigenmarke Kunden, Mitarbeiter und Region bindet.**
 Martina Staud Leitung Marketing und Kommunikation | Stiglmayer Gruppe
- 12:20 Uhr Electromobility in Dealership Reality**
 Samuel Day Chief Marketing Officer | mobile.de
- 12:30 Uhr Der DOAK DeepDive | Neue Marke neuer Ertrag? Oder nur neue Komplexität?**
 Gerard von dem Bongart Geschäftsführer V-max GmbH | Managementberater
- 12:45 Uhr Handel statt Agentur: Was eine neue Marke Händlern bieten muss.**
 Michael Mandery Sales Director, Director Network Development - Omoda und Jaecoo
- 13:00 Uhr Neue Marken ehrlich rechnen: Warum Management Attention vor dem Vertrag kommt.**
 Norbert Irsfeld Geschäftsführender Gesellschafter Prudentes Management GmbH
- 13:15 Uhr Neue Marke, neues Lernen. Warum XPeng bei Kuhn + Witte mehr ist als ein zusätzlicher Vertrag.**
 Oliver Bohn Geschäftsführer Kuhn + Witte
- 13:30 Uhr China-Speed, Herstellerdruck und Händlerrolle: Was jetzt neu sortiert wird.**
 Imelda Labbé Präsidentin des Verbands der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e. V. (VDIK)