

24DOAK

Powered by
 mobile.de

 TUVNORD

Ihr Begleiter durch den 24. DOAK

Größer werden – oder besser?

Wie bleiben Unternehmen
unter Druck handlungsfähig?

 17. September 2026

 09:00–14:30 Uhr

 digital & kostenfrei


autohauskongress.de



Nicht mitschreiben, was gesagt wird.

Notieren Sie, was es für Ihr Unternehmen bedeutet.

Sie müssen heute nicht alles festhalten.

Achten Sie auf drei Dinge:

Das betrifft uns.

Was trifft einen Punkt, der in Ihrem Unternehmen gerade wirklich relevant ist?

Das müssen wir prüfen.

Wo lohnt es sich, nach dem DOAK genauer hinzusehen, Zahlen zu prüfen oder ein Gespräch zu führen?

Das sollten wir entscheiden.

Wo braucht es keine weitere Information, sondern eine klare Entscheidung?

**Wenn daraus heute zwei oder drei klare Entscheidungen werden,
hat sich der DOAK für Sie gelohnt.**

09:00 Uhr

BEGRÜSSUNG & MODERATION

Andrea Patzelt

Initiatorin & Moderatorin des DOAK

Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer & Gründer, V-max

GASTGEBER MOBILE.DE

Ajay Bhatia

CEO, mobile.de

Florian Baur

Chief Sales Officer, mobile.de

09:15 Uhr

Dr. Thomas Sedran

Geschäftsführer, HÖRMANN Automotive GmbH

„Wir waren neidisch auf Tesla.“

Was Hersteller am Handel unterschätzt haben.

Hersteller wollten näher an den Kunden und mehr Vertriebsmarge selbst behalten. In der Praxis zeigte sich jedoch, wie wichtig persönliche Nähe, gewachsenes Vertrauen und die Vertriebsleistung des Handels weiterhin sind.

Ihre Frage

Wo unterschätzen wir selbst heute den Wert persönlicher Nähe und lokaler Vertriebsstärke?

Mein Punkt dazu

09:35 Uhr

Eric Berkhof

CEO, Van Mossel Automotive Group

Van Mossel wächst.

Was muss ein Händler können, um unabhängig zu bleiben?

Größe kann helfen. Entscheidend bleibt aber, wie nah ein Unternehmen am lokalen Markt, an Kunden und Mitarbeitern bleibt – und wie viel unternehmerische Freiheit vor Ort erhalten bleibt.

Ihre Frage

Was müssten wir heute außergewöhnlich gut können, um auch künftig unabhängig erfolgreich zu bleiben?

Mein Punkt dazu

09:55 Uhr

Matthias Prusseit

Geschäftsführer, Autowelt Prusseit

Gesund – oder nur groß?

Wann Größe zum Risiko wird.

Umsatz und Stückzahl können beeindruckend sein. Entscheidend ist, was pro Fahrzeug verdient wird, welche Kosten ein Unternehmen trägt – und was am Ende tatsächlich übrig bleibt.

Ihre Frage

Welche drei Zahlen würden uns in wenigen Minuten zeigen, wie gesund unser Unternehmen wirklich ist?

Mein Punkt dazu

10:15 Uhr

Oliver Bohn

Geschäftsführer, Kuhn+Witte

Mehr Autos. Weniger Geld.

Warum Stückzahl allein kein Erfolg mehr ist.

Oliver Bohn schaut heute genauer darauf, welches Risiko ein Unternehmen trägt – und was sich am Ende wirklich rechnet.

Ihre Frage

Wann ist Wachstum bei uns wirklich Erfolg – und wann nur mehr Stückzahl?

Mein Punkt dazu

10:35 Uhr

DEEP DIVE 1

Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer & Gründer, V-max

Navy-SEAL-Teamregeln im Autohaus

Warum klare Regeln Führung entlasten.

Viele Rückfragen entstehen nicht, weil Mitarbeiter nicht entscheiden können, sondern weil Entscheidungsräume nicht klar genug geregelt sind.

Ihre Frage

Welche Entscheidungen landen noch bei unseren Führungskräften, obwohl eine klare Regel sie überflüssig machen könnte?

Mein Punkt dazu

10:50 Uhr

Maria Grazia Davino

Vice President Sales, Ford of Europe

Wenn zwei richtige Ziele kollidieren.

Warum Führung heute vor allem Abwägung ist.

Führung bedeutet häufig nicht, zwischen richtig und falsch zu wählen, sondern abzuwägen – und trotzdem entscheiden zu müssen.

Ihre Frage

Wie gut entscheiden wir, wenn zwei richtige Ziele miteinander in Konflikt geraten?

Mein Punkt dazu

11:10 Uhr

Mika Valentin Schade

Projektmanager & Gesellschafter, SCHADE GmbH & Co. KG

Wenn Rationalität vor Emotionalität gehen muss.

Restrukturierung im Familienunternehmen.

Restrukturierung beginnt mit einem nüchternen Blick auf das, was tatsächlich nicht mehr funktioniert. Bei Schade wurde daraus ein systematischer Veränderungsprozess.

Ihre Frage

Welche Realität in unserem Unternehmen kennen wir längst – handeln aber noch nicht danach?

Mein Punkt dazu

11:30 Uhr

Yves Becker-Fahr

Leiter Vertrieb Deutschland, AUDI AG

Der Hersteller liefert den Rahmen.

Den Markt erschließt der Händler.

Der Hersteller kann Marke, Produkt und Rahmenbedingungen liefern. Die konkrete Arbeit mit Kunden, Netzwerken und regionalen Zielgruppen findet jedoch vor Ort statt.

Ihre Frage

Welche Kundengruppe in unserem lokalen Markt bearbeiten wir heute wirklich systematisch?

Mein Punkt dazu

11:50 Uhr

Jan Böckmann

Director Customer Experience, Kia Deutschland GmbH

Der Kunde kennt Ihre Zuständigkeiten nicht.

Er erlebt eine Marke – und bewertet das Gesamterlebnis.

Für den Kunden gibt es nicht Hersteller, Importeur, Vertrieb, Service und Händler. Er erlebt die Marke als Ganzes.

Ihre Frage

An welcher Stelle unserer Customer Journey verliert der Kunde heute Vertrauen, obwohl jeder Bereich glaubt, seinen Job gut zu machen?

Mein Punkt dazu

12:10 Uhr

Daniel Oswald

Gesamtverkaufsleiter Gebrauchtwagen, Schwaba GmbH

Was passiert, wenn Verkäufer wirklich Zeit zum Verkaufen haben?

Geschwindigkeit entsteht durch Prozesse – nicht durch mehr Hektik.

Schnelligkeit entsteht nicht dadurch, dass Verkäufer einfach nur schneller arbeiten. Sie entsteht durch klare Prozesse, Zuständigkeiten und Zeit für das eigentliche Verkaufen.

Ihre Frage

Wie schnell reagieren wir tatsächlich auf einen kaufbereiten Kunden – und was hält unsere Verkäufer heute vom Verkaufen ab?

Mein Punkt dazu

12:25 Uhr

Mittagspause

Kurz raus. Kurz sortieren.

Was nehmen Sie aus dem Vormittag mit?

Nicht alles festhalten. Nur das, was für Ihr Unternehmen wirklich relevant ist.

Kurz sortieren

- Was betrifft unser Unternehmen unmittelbar?
- Was möchte ich heute Nachmittag noch genauer prüfen?
- Welche erste Entscheidung zeichnet sich bereits ab?

Mein Punkt dazu

12:40 Uhr

Florian Güth

Metropolleiter After Sales, Porsche Zentren Hamburg

Ausgebucht – und trotzdem bleibt Geld liegen.

Warum Auslastung allein noch kein gutes Ergebnis ist.

Viele Werkstätten sind gut ausgelastet. Trotzdem bleibt Geld liegen, wenn Planung, Vorbereitung, Produktivität und Kapazitätssteuerung nicht sauber zusammenspielen.

Ihre Frage

Wo verlieren wir im Aftersales Geld, obwohl die Nachfrage eigentlich da ist?

Mein Punkt dazu

12:50 Uhr

Ralph Dollenberg

Business Development Manager, TÜV NORD Mobilität

Nico Kemper

Betriebsleiter, Rahenbrock GmbH & Co. KG

TÜVNORD

Kilometerstand reicht nicht mehr.

Was den Wert eines gebrauchten E-Autos wirklich entscheidet.

Beim Elektroauto reicht der Blick auf Kilometerstand und Zustand nicht mehr aus. Die Gesundheit der Hochvolt-Batterie wird zu einer entscheidenden Größe für Ankauf, Bewertung und Vermarktung.

Ihre Frage

Wie sicher bewerten wir heute beim Ankauf eines gebrauchten Elektroautos dessen teuersten Bestandteil?

Mein Punkt dazu

13:05 Uhr

DEEP DIVE 2

Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer & Gründer, V-max

Klopp oder Nagelsmann?

Welche Führung braucht Ihr Team wirklich?

Klare Regeln und Abläufe sollen Führung nicht ersetzen. Sie schaffen den Freiraum, in dem Führungskräfte für Mitarbeiter und Kunden wirklich präsent sein können.

Ihre Frage

Wie viel unserer Führungsenergie geht heute für operatives Klein-Klein verloren?

Mein Punkt dazu

13:15 Uhr

Holger Bröer

Geschäftsführer, Bröer & Partner

Kaufbereit. Im Autohaus. Und trotzdem kein Verkauf.

Was passiert, wenn jemand wirklich kaufen will?

Marktbedingungen, Marken und Technologien verändern sich. Die Frage, was ein kaufbereiter Kunde tatsächlich im Autohaus erlebt, ist trotzdem erstaunlich grundlegend.

Ihre Frage

Was passiert bei uns, wenn morgen ein kaufbereiter Kunde unangemeldet durch die Tür kommt?

Mein Punkt dazu

13:35 Uhr **LIVE – Maik Ritter**

Geschäftsführender Gesellschafter, Autohaus Ritter GmbH

KI im Autohaus

Was heute schon wirklich funktioniert.

Keine KI-Grundsatzdebatte. Im Fokus steht, wo KI heute im Autohaus konkret Arbeit erleichtert und ein echtes Problem löst.

Ihre Frage

Welche konkrete KI-Anwendung würde in unserem Unternehmen heute ein echtes Problem lösen?

Mein Punkt dazu

13:50 Uhr **Boris Grundl**

Gründer & Inhaber, Grundl Leadership Institut

„Ohne mich läuft hier nichts“ ist ein Armutszeugnis.

Was Führung selbst beeinflussen kann – und was nicht.

Markt, Politik, Hersteller, Mitarbeiter: Vieles beeinflusst Ergebnisse. Führung beginnt dort, wo wir sauber unterscheiden, was außerhalb unseres Einflusses liegt – und was wir selbst verändern können.

Ihre Frage

Welches Ergebnis ist bei uns nicht gut genug – und welchen Teil davon können wir selbst verändern?

Mein Punkt dazu

14:10 Uhr **LIVE – Ines Rupprecht**

Head of B2B Marketing, mobile.de

Blick nach vorn: mo:re im November.

Welche Themen und Impulse dort auf die Branche warten.

Zum Abschluss richtet mobile.de den Blick nach vorn – auf die mo:re Konferenz im November. Welche Themen und Impulse dort auf die Branche warten, hören wir live.

Ihre Frage

Was erwartet Sie bei mo:re im November?

Mein Punkt dazu

14:25 Uhr **Andrea Patzelt & Gerard von dem Bongart**

Moderation

Was bleibt?

Nicht jede Idee dieses Tages gehört in Ihr Unternehmen.

Aber vielleicht gibt es zwei oder drei Dinge, bei denen Sie jetzt klarer sehen als heute Morgen. Entscheidend ist, was daraus konkret folgt.

Ihre Frage

Was ist meine wichtigste Entscheidung aus diesem DOAK?

Mein Punkt dazu

Was bleibt?

Nicht jede Idee dieses Tages gehört in Ihr Unternehmen.

Aber vielleicht gibt es zwei oder drei Dinge, bei denen Sie jetzt klarer sehen als heute Morgen. Entscheidend ist nicht, was Sie gehört haben – sondern was Sie daraus machen.

Das werde ich weiter tun.

Was funktioniert – und sollte bewusst erhalten bleiben?

Das werde ich anders machen.

Wo reicht das bisherige Vorgehen nicht mehr?

Das werde ich nicht mehr tun.

Was kostet Energie, Geld oder Geschwindigkeit – ohne genug Wirkung?

Meine wichtigste Entscheidung aus diesem DOAK

Was entscheide ich konkret?

Bis wann?

Wer übernimmt Verantwortung?
