Das Programm im Detail

Donnerstag, 26. November 2026

09:00 Uhr

Andrea Patzelt · Gerard von dem Bongart

Begrüßung zum 25. DOAK

09:05 Uhr

Ajay Bhatia

CEO, mobile.de

Grußwort

09:10 Uhr

Burkhard Weller

Geschäftsführender Gesellschafter, WELLERGRUPPE

Vier junge Chefs statt eines Filialleiters. Kann das funktionieren?

Ein Standort mit über 1,5 Millionen Euro Jahresverlust. Weller gibt vier jungen Führungskräften echte Entscheidungsbefugnisse – und stellt Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit zunächst vor den Ertrag.

09:25 Uhr

Jan Brandt

Interim Executive, Managementberater, Beirat und Aufsichtsrat

Die Autos werden verkauft. Warum wird das Geld trotzdem knapp?

Ein Autohaus verkauft erfolgreich mehrere neue Marken. Doch die Finanzierung hält mit dem Wachstum nicht Schritt – und das gewachsene Servicegeschäft fehlt.

09:45 Uhr

Richard Stadler

Geschäftsführer, KreuterMedeleSchäfer | Autohaus Allgäu

Was gehört in die Zentrale – und was bleibt im Autohaus?

Welche Aufgaben sollte eine Autohausgruppe zentral regeln – und wo müssen die Geschäftsführer vor Ort selbst entscheiden können?

10:00 Uhr

Uwe Brossette

Rechtsanwalt und Senior Partner, Osborne Clarke

Der Hersteller ändert den Kurs. Wer trägt das Risiko?

Kündigungsfristen allein schützen Investitionen nicht ausreichend. Uwe Brossette erklärt, welche Vereinbarungen Händler treffen sollten und was sich beim Wechsel ins Agenturmodell verändert.

Das Programm im Detail

Donnerstag, 26. November 2026

10:25 Uhr

Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer, V-max GmbH | Managementberater · Deep Dive

Marktanteil ist noch keine Marktausschöpfung.

Wie viel Potenzial liegt im eigenen Markt – und wie viel davon schöpft das Autohaus realistisch aus?

10:35 Uhr

Thorsten Jekel + Gerard von dem Bongart

Personal IT-Coach für Führungskräfte
Geschäftsführer, V-max GmbH

Der Kunde hat einen Einwand. Kann KI dem Verkäufer sofort helfen?

Thorsten Jekel und Gerard von dem Bongart stellen ihren gemeinsam entwickelten KI-Assistenten Max vor: Er soll Verkäufern im Kundengespräch helfen, Gespräche dokumentieren und anschließend Feedback geben.

10:45 Uhr

Florian Baur

Chief Sales Officer, mobile.de

mo:re 2026: Was sollten Händler jetzt wissen?

Einen Tag nach der mo:re: Florian Baur über die wichtigsten Themen, neue Entwicklungen und die Impulse, die Händler in ihrem Betrieb aufgreifen können.

11:00 Uhr

Philipp Hempel

Executive Director, Geely Auto Deutschland GmbH

Geely: Was kostet der Einstieg für Händler wirklich?

Philipp Hempel nennt konkrete Investitionsgrößen für neue Geely-Partner und erklärt, wie Händlerbetreuung und Ersatzteilversorgung aufgebaut werden.

11:15 Uhr

Oliver Bohn

Geschäftsführer, Kuhn + Witte

720 XPENG in der Hochrechnung. Wie viele Marken verträgt ein Autohaus?

Oliver Bohn über das Wachstum mit XPENG und die Frage, ob Führungskräfte, Mitarbeiter und Prozesse mit jeder zusätzlichen Marke Schritt halten können.

Das Programm im Detail

Donnerstag, 26. November 2026

11:35 Uhr

Marcell Eiselein

Verkaufsleiter, Audi & Volkswagen Zentrum Aachen | Jacobs Gruppe

Der Kunde erlebt ein Autohaus – keine zwei Abteilungen.

Ein Servicekunde interessiert sich für eine E-Auto-Probefahrt. Marcell Eiselein zeigt, wie Verkauf und Service solche Chancen gemeinsam aufgreifen können.

11:50 Uhr

Thomas Schelske

Audi Neuwagen- und Gebrauchtwagenverkäufer, Dipl.-Ing. H. Röder GmbH & Co. KG

Der Kunde sagt, er will kaufen. Was fragen Sie jetzt?

Informationsgespräch oder Entscheidungsgespräch? Thomas Schelske hinterfragt, warum Angebote scheitern – und ob der Preis tatsächlich das Problem ist.

12:05 Uhr

Andreas Trienbacher

Performance-Coach für Unternehmer | Fitness Factory GmbH

Mittags gegessen. Nachmittags müde. Muss das sein?

Ein Klient nickte nach dem Mittagessen regelmäßig ein. Andreas Trienbacher berichtet, was er an seiner Ernährung verändert hat, und gibt praktische Tipps für mehr Energie im Arbeitsalltag.

12:15–12:35 **Mittagspause. 20 Minuten. Kurz raus. Kurz sortieren.**

12:35 Uhr

Markus Leinemann

Global Head of Fleet Sales, Volkswagen Group Fleet International

Der Rahmenvertrag ist unterschrieben. Und jetzt beginnt die eigentliche Arbeit.

Nicht der Vertrag allein hält den Großkunden: Markus Leinemann setzt auf aktive Betreuung vor Ort und regelmäßigen Austausch zwischen Verkauf und Service.

12:55 Uhr

Belinda Erkner

Geschäftsführerin, Erkner Gruppe

Fachlich war ich fit. Führen konnte ich trotzdem noch nicht.

Was sie selbst erst lernen musste, gibt Belinda Erkner heute weiter: mit praxisnahen Modulen für Auszubildende und individuellen Entwicklungsplänen für Führungskräfte.

Das Programm im Detail

Donnerstag, 26. November 2026

13:10 Uhr

Gerard von dem Bongart

Geschäftsführer, V-max GmbH | Managementberater · Deep Dive

Jeder Kunde ist ein Geschäftsmodell.

Wer nur den nächsten Fahrzeugverkauf betrachtet, denkt zu kurz. Gerard von dem Bongart richtet den Blick auf den Wert der gesamten Kundenbeziehung – vom Service bis zum nächsten Autokauf.

13:20 Uhr

Holger Bröer

TEDx Speaker, Bestsellerautor | C-Level Realignment Executive Search

„I was done." Was ist eigentlich noch möglich?

Nach seinem TEDx-Talk spricht Holger Bröer über Neugier und persönliches Wachstum. Und darüber, warum er trotz Kaufabsicht noch immer kein Auto gekauft hat.

13:40 Uhr

Andreas Buhr

Unternehmer und Führungsexperte | Andreas Buhr GmbH

Delegiert – und trotzdem entscheidet wieder der Chef?

Fünf Sätze, drei Minuten, ein Lösungsvorschlag: Andreas Buhr zeigt, wie klare Entscheidungsspielräume Mitarbeitern helfen, selbst Verantwortung zu übernehmen.

14:00 Uhr

Kristina Holstein + Andrea Patzelt + Gerard von dem Bongart

Head of Dealer Relations & Sales Enablement, mobile.de · Moderation: Andrea Patzelt & Gerard von dem Bongart

Gemeinsam für den Handel. Danke, mobile.de!

Zum Abschluss des 25. DOAK danken Andrea Patzelt und Gerard von dem Bongart für die exklusive Partnerschaft mit mobile.de. Gemeinsam mit Kristina Holstein blicken sie auf 2026 zurück und sprechen darüber, was sie für den Handel weiter bewegen möchten.

ca. 14:20

ENDE

Kostenfrei anmelden: myablefy.com/s/doak/25