

Programm Automotive Business Day | 9. Juni 2026

Stand: 26.05.2026

Uhrzeit	Programm		
ab 08:30 Uhr	Einlass zur Veranstaltung & Eröffnung der Fachausstellung		
09:15 - 09:30 Uhr	Begrüßung Wolfgang Michel («kfz-betrieb»)		
09:30 - 10:00 Uhr	KEYNOTE Von der Herausforderung zur Lösung: Wie sich Handel und Werkstätten KI für den Alltag erschließen und künftig nutzen Michael Carl (Zukunftsforscher)		
10:00 - 10:30 Uhr	KEYNOTE Disruptor oder Marktbegleiter? So gut sind die chinesischen Autohersteller wirklich Alexander Bloch (TV-Moderator VOX auto mobil)		
10:30 - 11:00 Uhr	Kaffeepause		
11:00 - 11:30 Uhr	KEYNOTE Wie viel verdienen Automobilhandel und Werkstätten in Zukunft noch – und womit? Peter W. Plagens (Gehrke-Econ-Gruppe)		
11:20 - 12:00 Uhr	PODIUMSDISKUSSION Wie steht es angesichts der angespannten Situation der Branche um die Ertragslage im Handel? Johannes Alings (Stellantis), Florian Kraft (Renault Deutschland), Michael Briante (ZDK), Peter W. Plagens (Gehrke-Econ-Gruppe), Michael Hedtke (Autohaus Hedtke)		
12:00 - 13:00 Uhr	Mittagspause & Networking in der Fachausstellung		
	KI & Digitalisierung in der Praxis	Future Sales	Neue Marken & Geschäftsmodelle
13:00 - 13:20 Uhr	KI in Kfz-Betrieben: Handlungsfelder, Lösungen & der richtige Einstieg Frank Lenz (Lenz Automotive KI GmbH & Co. KG)	Warum MG Motor Deutschland von der Agentur zum klassischen Händlervertrieb wechselt Axel Blazejak (MG Motor Deutschland)	Neue Partner im Autohandel: Chinesische Hersteller, ihre Besonderheiten und Herausforderungen Beatrix C. Keim (CAR Center Automotive Research, BC Consult)
13:20 - 13:40 Uhr	Wie Tölke & Fischer KI mit konkreten Projekten in Angriff nimmt Christian Rauhen (Tölke & Fischer)	PARTNER SESSION Was kann der Handel von seinen Kunden lernen? Handlungsempfehlungen aus dem DAT Report. Dr. Martin Endlein (Deutsche Automobil Treuhand)	Herausforderung Aftersales: Wie BYD sein Werkstattnetz fit macht Daglef Seeck (BYD Automotive GmbH)
13:40 - 14:00 Uhr	PARTNER SESSION Schaden, Daten, Fakten – Kennzahlen und Analysen aus dem Markt Sascha Schüren (CarGarantie)	Partnerschaft auf Augenhöhe: Stellantis und das neue Miteinander im Vertrieb Johannes Alings (Stellantis)	Wie ein traditionsreiches Autohaus die Weichen für den Vertrieb chinesischer Marken gestellt hat Michael Skule Langbehn (Süverkrüp Automobile GmbH & Co. KG)
14:00 - 14:20 Uhr	In 10 Jahren braucht keiner mehr eine Website: Die KI übernimmt Tim Klötzing (Experte für Autohaus-Marketing und Online-Marketing)	PARTNER SESSION Weniger Reibung, mehr Marge: Wie Autohäuser durch klare Prozesse gewinnen Fabien Rossetti (RCC Rossetti Coaching & Consulting GmbH)	PODIUMSDISKUSSION Erwartungen vs Realität: Wie der Handel die Zusammenarbeit mit chinesischen Automarken bewertet Michael Skule Langbehn (Süverkrüp Automobile GmbH & Co. KG), Andreas Knipp (JST Senger GmbH BYD, BYD Partnerverband e.V.), Carsten Seitz (Autohaus Seitz, GWM Partnerverband)
14:20 - 14:40 Uhr	PARTNER SESSION Eine gute Finanzierung dauert (ungefähr) 7 Minuten Stephan Jackowski und Sebastian Schabbehard (BDK), Dilara Sengül und Nicole Sengül (Autohaus DIL GmbH)	So wird Renault in Deutschland futuREady Florian Kraft (Renault Deutschland AG)	PARTNER SESSION Elektrobatteriebewertung – HV-Batterien in 3 Minuten unkompliziert testen Fabien Rossetti (RCC Rossetti Coaching & Consulting GmbH)
14:40 - 15:10 Uhr	Kaffeepause		
	KI & Digitalisierung in der Praxis	Arbeitswelt Autohaus	Digitaler Werkstattprozess
15:10 - 15:30 Uhr	Wie KI-Chatbots und andere Tools die Verhältnisse in der Autosuche verändern Dr. Martin Achter («kfz-betrieb»)	Zukunftssicherheit beginnt bei dir. Warum innere Haltung zur entscheidenden Wettbewerbsressource im Autohaus wird. Heiko Nunier (Wegbegleiter für Persönlichkeitsbildung & Veränderung)	Digitalisierung next Level: Wie sie mit Künstlicher Intelligenz Ihr Werkstattgeschäft befähigen können Benjamin Hübner (Kabema-Gruppe)
15:30 - 15:50 Uhr	PARTNER SESSION Weniger Reibung, mehr Marge: Wie Autohäuser durch klare Prozesse gewinnen Florian Baur (mobile.de)	Vorsprung durch wertorientierte Führungsstrategie: Spaß an der Arbeit statt Incentives Hans Herrmann (Autozentrum Dobler)	PARTNER SESSION KI im Autohaus – praxisnah mit Loco-Soft und Siteware Noah Pözelbauer und Tim Lamers (Loco-Soft Vertriebs GmbH)
15:50 - 16:10	Googelst du noch oder GPTst du schon? Tamara Weeber (Autohaus Weeber)	Was Geely Autohäusern bietet, um sich für die Zukunft aufzustellen Philipp Hempel (Geely Auto Deutschland GmbH)	Wie der digitale Annahmeprozess bei Glinicke die Werkstattauslastung erhöht Clarissa Laszig (Glinicke Automobile Baunatal)
16:10 - 16:30	PARTNER SESSION Zu viele Systeme, zu wenig Wirkung – wie das Autohaus aus der Klickfalle kommt Manuel Schlottborn (SEG System-EDV und Organisationsgesellschaft mbH)	Wie die Stiglmayr Gruppe über ihre starke Eigenmarke Kunden und Mitarbeiter anzieht Martina Staud (Autohaus Stiglmayr Gruppe)	PARTNER SESSION State-of-Health (SoH) von E-Fahrzeugen Hartmut Abeln (TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG)
16:30 - 16:50 Uhr	Autoverkauf – powered by Google AI Ercan Celik (Google Germany GmbH)	KI kann viel. Aber keine Bremse wechseln. Marcel Böhm (Schloz Wöltenstein Services GmbH & Co. KG)	Die Kundenreise vom Anruf bis zum Werkstattbesuch – digital und mit minimalem Personaleinsatz Kurt Weinrich und Dr. Johannes Spandau (BERESA)