

Kanzlei Voigt Automotive Forum

„Mehr Effizienz und Ertrag im Aftersales – sechs aktuelle Impulsvorträge von Autohaus-Experten für die Praxis!“

Tipps und Best Practices, die Sie sofort im Tagesgeschäft umsetzen können!

*Am 07.03.2018 in Düsseldorf*

**ETL** | Kanzlei Voigt  
Rechtsanwalts GmbH

 **DEKRA**  
Alles im grünen Bereich.



**S&B CONSULTING**  
PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT  
**FREITAG TÖNNEMANN**

DIE AGENTUR.

 **betzemeier**  
IT's made by emotion

**MENEKS**  
Die Garantie.

**AUTOHAUS**  
Wer uns liest, führt

# Die Referenten:

## Ablauf

**11:30 Uhr** Come Together & Fingerfood

**12:30 Uhr** Begrüßung durch Roger Kaldeuer,  
Senior Account Manager von Kanzlei Voigt



**12:45 Uhr** Michael Harms  
Fachmedium AUTOHAUS

## Informationsflut – Inhalte und Wissen zielgerichtet kanalisieren

Wie bringe ich die Informationen vom Händlertag in meine Teams? Was nutzt Information, wenn Sie diese nicht für Ihre tägliche Arbeit weiterverarbeiten/umsetzen können?

Sie nützt nichts! Als Fachmedium ist es unsere Aufgabe, diese Thematik für Sie zu lösen.

Wir zeigen Ihnen, wie unsere Hilfestellung durch AUTOHAUS next aussieht.

**13:15 Uhr** Moderierte Diskussion und Zeit für Fragen



**13:25 Uhr** Clemens Betzemeier  
betzemeier automotive software

## mobil und digital – mit Software Prozesse optimieren

Ob Programmierer oder Anwender, das Problem sitzt immer vor dem Schirm!

Clemens Betzemeier, einer der führenden Köpfe wenn es um das Thema Software im Autohaus geht, gibt wertvolle Einblicke in den Bereich der Prozessoptimierung im automobilen Tagesgeschäft.

An praktischen Beispielen erhalten Sie Anregungen mit der Digitalisierung von Geschäftsprozessen nicht nur Umsätze zu steigern und Zeit einzusparen, sondern auch einen Kompetenzgewinn in der Außenwirkung zum Kunden zu erzielen.

**13:55 Uhr** Moderierte Diskussion und Zeit für Fragen

**14:05 Uhr** Kaffeepause



**14:35 Uhr** Andrew Eckstein  
MENEKS AG. DIE GARANTIE.

## COME BACK-ROUTING!

Holen Sie sich Ihre Reparaturaufträge ins Haus. - Deutschlandweit, Unfall- und Pannenhilfe zur Kundenbindung. Da bekanntlich im Aftersales (Reparatur und Unfall) am meisten Ertrag im Autohaus erwirtschaftet wird, haben wir für unsere Partner ein zusätzliches Tool zur Kundenbindung entwickelt. COME BACK ROUTING - Echte Kundenbindung geht nämlich so! Auf Wunsch erhalten Sie bei elektrischen, mechanischen Pannen, sowie bei einem Unfall eine Steuerung in ihre/n Betriebe. Das COME BACK ROUTING TOOL funktioniert von Flensburg bis Garmisch, von Aachen bis Dresden – und das rund um die Uhr, 7 Tage die Woche

**15:05 Uhr** Moderierte Diskussion und Zeit für Fragen

# 6

praxisnahe Impulsvorträge mit Input.

**Nach jedem Vortrag Zeit für Fragen und Diskussion. So nehmen Sie Ihren konkreten Nutzen aus jedem Vortrag mit in Ihren Betrieb!**

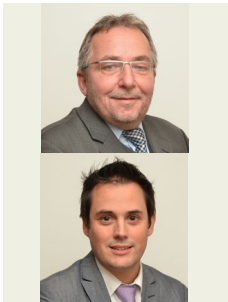


**15:15 Uhr** Marc Schroeder  
ETL Kanzlei Voigt

## Rechnungskürzung und (k)ein Ende? Ihr Auftrag – Ihr Ertrag!

Wir zeigen Ihnen Wege auf, wie Sie Ihre Rechnungen erfolgreicher durchsetzen. Quotenvorrecht als der entscheidende Hebel zur Optimierung Ihres Ertrages, Steigerung von Haftpflichtschäden und Durchsetzung Ihrer Stundenverrechnungssätze trotz etwaiger Werkstattbindung.

**15:45 Uhr** Moderierte Diskussion und Zeit für Fragen  
**15:55 Uhr** Zwischenpause



**16:25 Uhr** Armin Löffler, Sebastian Kopp  
DEKRA

## Schadenmanagement als Grundlage für die Schadensteuerung

Wie kann man mit aktivem Schadenmanagement auf die Steuerung eines Schadens Einfluss nehmen? Was sollte man in Bezug auf die unterschiedlichen Schadenarten beachten? Herr Löffler und Herr Kopp geben wertvolle Tipps aus der Praxis und erläutern u.a. die Themen „Das Schadengutachten als Grundlage zur schnellen Schadenabwicklung und die Gefahr des Kostenvoranschlags als Alternative zum Schadengutachten“.

**16:55 Uhr** Moderierte Diskussion und Zeit für Fragen



**17:05 Uhr** Werner Tönnemann  
S&B Consulting FreitagTönnemann PartG

## Gute Mitarbeiter finden und binden

Neben der Digitalisierung wird ein weiteres Thema den Erfolg in den nächsten Jahren entscheidend bestimmen: Gute Mitarbeiter! Best Practises zur Mitarbeiterbindung- und Findung sowie zum Thema: Wie führe ich so, dass ich gute Mitarbeiter finde, binde und behalte. Darüber wird der Gesellschafter Geschäftsführer Werner Tönnemann von S&B Consulting FreitagTönnemann PartG referieren.

**17:35 Uhr** Moderierte Diskussion und Zeit für Fragen

**17:45 Uhr** Zusammenfassung, Feedback und Verabschiedung  
**18:00 Uhr** Ende der Veranstaltung

# Anmeldung

zur Veranstaltung am

**07.03.2018** in der **ESPRIT arena** ([www.espritarena.de](http://www.espritarena.de))

Arena-Str. 1, 40474 Düsseldorf

## Wir übernehmen die Seminarkosten für Sie!

Zum Fingerfood und zu den Kaffeepausen laden wir Sie herzlich ein. Wir bitten Sie, ggf. anfallende Parkgebühren selbst zu tragen.

Anmeldeschluss ist der: 21.02.2018

**entweder per FAX an: +49 201-80 98 484**

Sie können gerne bis zu drei Personen anmelden.

Ja, ich/wir nehme(n) an der Veranstaltung teil.

---

Firma

---

Vorname Name (Person 1)

---

Funktion/Position (Person 1)

---

Vorname Name (Person 2)

---

Funktion/Position (Person 2)

---

Vorname Name (Person 3)

---

Funktion/Position (Person 3)

---

Telefon

---

E-Mail

---

Fax

---

Unterschrift/Firmenstempel

oder über unser Landingpage unter: <https://www.automotive-forum.info>

