

**Workshops**

© adobestock.com/supattra suparit

# AUTOHAUS/DEKRA GW-Forum 2024

Alle Gebrauchtwagen-Verantwortlichen sind in den letzten Jahren vom Markt und von den Erträgen verwöhnt worden, hatten Rückenwind. Jetzt ‚weht der Wind wieder andersherum‘. Eine Vielzahl der Händler haben die vergangenen sehr guten Zeiten genutzt, um die Abläufe und Prozesse mit den Gebrauchten zu verbessern, zu optimieren oder einfach einmal etwas Neues auszuprobieren. Einige jedoch nicht. Oder sie wurden von Übernahmen und Umstrukturierungen oder von Veränderungen überrascht und müssen nun handeln. Aber auch der zu erwartenden Geschäftsumschwung kann, sollte und wird gemeistert werden – wenn die Prozesse gut strukturiert und auf klare Abläufe getrimmt sind. Oder werden.

Erleben Sie im GW-Forum mit dem bekannten Workshop-Charakter und praxisnahen Diskussionen diejenigen, die täglich ein gutes GW-Geschäft gestalten ...

**Topthemen:**

- „Orr nee“ – nicht schon wieder Gebrauchtwagen-Prozesse: Wer braucht denn sowas noch?
- Veränderungen – aus „das machen wir schon immer so“ wird „neu gedacht“
- LEAD-Bearbeitung, immer wieder LEAD-Bearbeitung – wieso klappt's besser, aber noch immer nicht gut?
- Der Teufelskreis aus steigenden Standtagen und fallenden Restwerten – wie begegnen wir diesem am besten?
- Und was tun wir, damit gebrauchte E-Fahrzeuge nicht zu Langstehern werden?

**SEIEN  
SIE  
DABEI!**

## AUF EINEN BLICK

### Termine/Orte

28.05.2024 in Dortmund

04.06.2024 in Hannover

05.06.2024 in Teltow

10.06.2024 in Fellbach

Ortsangaben sind Großraumangaben.  
Jeweils von 12:00 Uhr bis ca. 18:00 Uhr  
mit anschließendem Business-Dinner.

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Ein- und GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie Händlerbetreuer, Importeure, Branchen-Dienstleister und alle anderen Personen, die das Geschäft mit Gebrauchtwagen kennen oder kennen möchten/sollten/müssen

### Teilnahmegebühr (pro Person)

- Vorzugspreis für Händler brutto 415,31 € (netto 349,- € zzgl. 66,31 € MwSt.)\*
- für andere Unternehmen, brutto 653,31 € (netto 549,- € zzgl. 104,31 € MwSt.)\*

\* inklusive Mittagessen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen

**AUTOHAUS-Abonnenten sowie Kunden der Sponsoren erhalten 100,- € Rabatt auf den jeweiligen gültigen Nettopreis.**

### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Franziska Gottschalk

Telefon: +49 89 203043-1022

E-Mail: franziska.gottschalk@tecvia.com

oder

Danuta Stefaniak

Telefon: +49 89 203043-1088

E-Mail: danuta.stefaniak@tecvia.com

## Ihr Programm

- Warum wir GW-Prozesse immer noch und immer wieder optimieren soll(t)en
- Welche Hilfestellungen können uns die intelligenten Dienstleister-Lösungen online und offline geben?
- Wie gestalte ich Erstansprache, Qualifizierung, Nurturing und den gesamten LEAD-Prozess neu, anders oder effektiver?
- Was können wir wiederum tun, um den Sales und den After-Sales zu verknüpfen?
- Und ein regionaler GW-Verantwortlicher berichtet auch in diesem Jahr wieder von seinen BEST PRACTICE Ansätzen
- In der Diskussion versuchen wir zu klären, was wir als GW-Verantwortlichen tun können, um die Vertriebler zu motivieren, gebrauchte BEV's und PHEV zu vermarkten

## Ihr Nutzen

Haben Sie als Gebrauchtwagen-Verantwortlicher eine Routine, ein eingeschliffenes „Das haben wir doch schon immer so gemacht ...“ oder einfach nur suboptimale Voraussetzungen für ein profitables Geschäft in den kommenden stürmischen Zeiten? Dann holen Sie sich in den Vorträgen, Berichten und Diskussionen echte Anregungen, um in Ihrem Betrieb „genauer in alle Ecken schauen zu können“. Nehmen Sie Anregungen mit, um anschließend mit Veränderungswillen und -bereitschaft die richtigen Hebel zu bedienen, um die Erträge der letzten Jahre beibehalten zu können und weiterhin erfolgreich zu sein.

## Ihr Referent

Bert Grammel, Erstzulassung 1970, kennt fast alle Facetten des GW-Geschäftes und hat als Führungskraft das Gebrauchtwagen-Geschäft vom MicroCompactCar über Importeursfabrikate bis zum Premium-Gebrauchten ebenso verantwortet wie gebrauchte Transporter und schwere LKW. Und dabei stets die Abläufe strukturiert und optimiert.

Seit mehr als 10 Jahren ist er als Unternehmensberater Automotive und „Automotive Expert“ in der Prozess-(Re)Strukturierung, als Coach in der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften, im Führungskräfte-Coaching im Sales und Aftersales sowie – nach wie vor – an 3 bis 4 Tagen pro Woche praxisnah im Handel unterwegs. Und spricht dabei die Sprache des Handels.



Bert  
Grammel

„In einer Zeit der Veränderung ist Stillstand keine Option – schon gar nicht im GW-Geschäft. Wichtig ist es daher, alle Beteiligten abzuholen, zu sensibilisieren, zu fokussieren und vor allem klar zu kommunizieren, um weiterhin ein ertragreiches GW-Geschäft zu machen. Und in der Optimierung aller Prozesse nicht nachzulassen ...“

**IHR REFERENT**