

SEIEN
SIE
DABEI!



Workshops

© adobestock.com/enterdigital

AUTOHAUS/DEKRA GW-Forum 2025

**Das „professionelle GW-Geschäft im Wandel“ –
aber immer noch von SZ I bis gebrauchte BEV's...**

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

Top-Themen:

- Das GW-Geschäft im Wandel – inwieweit müssen wir neu oder umdenken?
- Wie wichtig ist der Einkauf? Und wie wird dieser richtig strukturiert?
- Wie beeinflusst KI die Preisfindung?
- Die Besonderheiten der Gebrauchtwagen-Garantie – Eigengarantie oder Dienstleister? Oder beides?
- Gebrauchte BEV's – was ist von Hereinnahme bis Verkauf zu beachten?
- Bericht eines regionalen GW-Verantwortlichen: Wo sind die Herausforderungen im „daily business“?
- Welche Antwort haben Sie auf die Frage „Was kostet ein Standtag?“

WORKSHOPLEITER



Bert Grammel,
Your Automotive Expert

Erstzulassung 1970, kennt fast alle Facetten des GW-Geschäftes und hat als Führungskraft an mehreren Stationen und verschiedenen Orten das Gebrauchtwagen-Geschäft vom Micro-CompactCar 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 nun als Unternehmensberater Automotive und „Automotive Expert“ in der Prozess-(Re) Strukturierung sowie als Trainer und Coach in der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften und im Führungskräfte-Coaching im Sales und ebenso im Aftersales und nach wie vor zwischen 3-4 Tagen pro Woche praxisnah im Handel unterwegs. Und spricht dabei die Sprache des Handels.

AUF EINEN BLICK

Termine/Orte

Mittwoch, 07. Mai 2025 im Radisson Blu Hotel, Hannover

Montag, 19. Mai 2025 im Dorint Hotel Main Taunus Zentrum, Sulzbach (Raum Frankfurt)

Workshops jeweils von 12:00 Uhr bis 18:00 Uhr, vernetzen Sie sich bei „Benzingesprächen“ und dem gemeinsamen Abendessen

Ihr Nutzen

„Die fetten Jahre sind vorbei!“

Einige Händler haben genau diese Zeit genutzt, um die Prozesse zu optimieren und sind damit auf die Veränderungen vorbereitet. Andere leider nicht.

Und deshalb ist es wichtig, ständig die Geschäftsabläufe zu prüfen und anzupassen. Wenn bei Ihnen alles passt – sammeln Sie weitere Ideen. Wenn nicht – dann erhalten Sie vielleicht passende Verbesserungsansätze.

Diskutieren Sie mit den Referenten und nehmen Sie das für Ihr Haus und Ihre Funktion Passende mit. Damit Sie auch in Zukunft ein ertragreiches GW-Geschäft machen ...

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 Fingerfood-Buffer, Tagungsgetränken, Kaffeepausen, Tagungsunterlagen und Abendessen

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

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.autohaus.de/gw-forum2025

PROGRAMM

Workshopleiter

Das professionelle GW-Geschäft – müssen wir umdenken oder einfach nur unsere Hausaufgaben machen?

Bert Grammel, Your Automotive Expert

Co-Referenten

BEST PRACTICE: Wie ist der GW-Einkauf gut strukturiert?

Michael Kissel, Verkaufsleitung Gebrauchtwagen, Autohaus Adelbert Moll GmbH & Co. KG

Mit Garantie auf Erfolgskurs

Florian Schäfer, Geschäftsführer, MENEKS next GmbH oder Steffen Müller, Head of Key Account, MENEKS next GmbH

BEST PRACTICE: Bericht aus dem Daily Business eines regionalen GW-Verantwortlichen

Michael Ungerer, Sales Director Germany, Kamux Auto GmbH

Game Changer: KI im Autohaus

Thomas Stenzel, Geschäftsführer, CarObserver GmbH

Bestimmung des SoH-Werts: Überblick marktgängiger Methoden

Michael Tziatzios, Leiter Gebrauchtwagenmanagement oder Stefan Böckmann, Produktmanager Gebrauchtwagen, DEKRA Automobil GmbH

Der Kunde der Zukunft: digital finanziert – auch den Gebrauchtwagen

Simon Muckel oder Britta Peters, beide Key Account Manager Digital Solutions Mobility, Santander Consumer Bank AG

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Franziska Gottschalk

Telefon: +49 89 203043-1022

E-Mail: franziska.gottschalk@tecvia.com

CO-REFERENTEN



Stefan
Böckmann



Michael
Kissel



Simon
Muckel



Steffen
Müller



Britta
Peters



Florian
Schäfer



Thomas
Stenzel



Michael
Tziatzios



Michael
Ungerer