

# GEBRAUCHTWAGEN

## TERMINE

Dienstag, 10. Mai 2022, in München  
Donnerstag, 19. Mai 2022, in Hannover  
Dienstag, 14. Juni 2022, in Frankfurt

## SEMINAR

# AUTOHAUS/DEKRA GW-FORUM 2022

## GW-GESCHÄFT 2022 – WANN KOMMT DAS „ZURÜCK AUF LOS“?

Haben wir uns an ertragreiches GW-Geschäft gewöhnt? Aber wie lange geht das noch so? Das „ZURÜCK AUF LOS“ kommt! Irgendwann. Und kaum einer kann abschätzen, wann, wie stark und wie wird es überhaupt werden? Bekommen wir unsere „alten Zustände“ wieder? Oder wird es ganz anders? Finden wir es heraus... Und entwickeln bereits Maßnahmen und Handlungsweisen für das, was kommt.

### Topthemen

- GW-Geschäft 2022 – wann kommt das „ZURÜCK AUF LOS“?
- Was meinen wir, wird so bleiben, was wird anders?
- Warum wir uns genau jetzt mit „Basisarbeit“ unbedingt beschäftigen sollten?
- Wo kaufen wir auch in diesem Jahr Gebrauchtwagen erfolgreich ein?
- Vermarktung von BEV's und PHEV's – wie geht's, wer kann es?
- Was benötigen unsere Verkäufer künftig für eine erfolgreiche Kundenbeziehung?

Information und Anmeldung unter: [www.autohaus.de/gw-forum2022](http://www.autohaus.de/gw-forum2022)

Mit freundlicher Unterstützung von:



## PROGRAMM (AUSZUG)

- Was macht das GW-Geschäft aktuell als Ertragsbringer aus, was nicht?
- Wie läuft der Einkauf aktuell – wo gibt es „DIE“ Ware?
- Wer kann sagen, wann die Sondersituation vorbei ist? Und was kommt dann?
- Welche Faktoren sind für die „Rückkehr zum normalen GW-Geschäft“ zu beachten und was können die Händler bereits jetzt dafür tun?
- Wie bereiten wir uns auf die „Welle der Rücknahmen“ vor? Und wie und welche Verwendungsentscheidung treffen wir dann?
- Wie funktioniert ein „dynamisches Pricing“ überhaupt?

## NUTZEN

Wir ahnen es – die Krise(n) gehen hoffentlich bald vorüber und dann kehren wir zum vor 2020 gewohnten GW-Geschäft zurück. Oder auch nicht. Oder vielleicht nicht ganz.

Diese Fragen beschäftigen aktuell wohl jeden GW-Verantwortlichen in allen Betriebsgrößen im GW-Handel. Und ebenso die Frage „Bin ich / sind wir / ist mein Betrieb dafür gut aufgestellt?“ Wir klären, welche „Basisarbeit“ jetzt unbedingt notwendig ist, um die Wende im GW-Geschäft gut meistern zu können. Und welche Chancen, aber auch welche Risiken der Umschwung beinhalten wird.

Wir möchten Sie auch in diesem Jahr wieder im bekannten Workshopcharakter vernetzen, mit Ihnen gemeinsam diskutieren, beschreiben, eruieren, verbessern und Impulse geben. Und gemeinsam mit den Partnern der Veranstaltung „nutzen stiften“. Für Sie!

Traditionell berichten auch wieder regionale GW-Händler aus Ihrem „daily business“ und geben den Teilnehmern Best-Practice-Ansätze und damit die Gegebenheit, dies in Ihrem Verantwortungsbereich abzugleichen.

## ZIELGRUPPE

Das AUTOHAUS/DEKRA GW-Forum wendet sich wiederum an Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsführer, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Ein- und GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie an Händlerbetreuer, Importeure, Branchen-Dienstleister und an alle anderen Personen, die das Geschäft mit Gebrauchtwagen kennen oder kennen möchten/sollten/müssen.

## IHR REFERENT



**Bert Grammel**, Erstzulassung 1970, kennt sehr viele Facetten des GW-Geschäftes hat als Führungskraft an mehreren Stationen und verschiedenen Orten das Gebrauchtwagen-Geschäft vom MicroCompactCar über Importeursfabrikate bis zum Premium-Gebrauchten ebenso verantwortet wie gebrauchte Transporter und schwere LKW. Und dabei vorrangig die Prozesse re-Strukturiert und optimiert. Seit mehreren 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 unterwegs. Und nach wie vor fast täglich im Handel unterwegs.

*„Stabile, stets überprüfte und nachhaltige GW-Prozesse sind absolut wichtig, um die anstehende Wende im Geschäft mit Gebrauchtwagen meistern zu können. Nutzen Sie jetzt (!) die Zeit, wo alles super läuft – um Ihre Prozesse in Frage zu stellen und Optimierungen vornehmen zu können. Damit Sie auch morgen noch gute Erträge erzielen ...“*

## TERMINE/ORTE

Dienstag, 10. Mai 2022, in München  
Donnerstag, 19. Mai 2022, in Hannover  
Dienstag, 14. Juni 2022, in Frankfurt

Ortsangaben sind Großraumangaben.  
Jeweils von 10:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr.

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr beträgt 462,91 Euro brutto (netto 389,- Euro zzgl. 73,91 Euro MwSt.) inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen.  
**AUTOHAUS-Abonnenten und Kunden der Sponsoren erhalten einen ermäßigten Preis von 427,21 Euro brutto (netto 359,- Euro zzgl. 68,21 Euro MwSt.).**