



**AUTOHAUS** AKADEMIE

**NEU:  
HYBRID-VERANSTALTUNG**

## **20. AUTOHAUS/DEKRA GEBRAUCHTWAGEN-KONGRESS 2021**

### TRENDS, CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN IM GW-MARKT

**29. und 30. November 2021 | Radisson Blu Hotel Hannover und digital per Livestream**

Die Preise für Gebrauchte ziehen an. Die Verbraucher sind wieder in Kauflaune, bei den Autohändlern sind allerdings die Bestände zu niedrig. Gleichzeitig bereitet der Chipmangel Probleme im Neuwagengeschäft. Das wird sich kurzfristig auch auf das Geschäft mit Secondhand-Ware auswirken. Die E-Mobilität belebt zwar weiterhin aufgrund der großzügigen Förderungen den Verkauf. Gerade bei den Restwertprognosen der Cable Cars gibt es aber Fragezeichen. Gleichzeitig wird sich die unechte Agentur zum Beispiel bei den Volkswagenmarken auf die Verfügbarkeit von Rückläufern auswirken. Außerdem gibt es zunehmend Versuche Gebrauchte, am Handel vorbei direkt an Kunden zu verschern.

Wie wird sich der Gebrauchtwagenhandel in der Zukunft also entwickeln? Welchen Einfluss nimmt mittel-/ langfristig die E-Mobilität auf das Gebrauchtwagen-Geschäft? Wie muss sich der Handel jetzt aufstellen?

Auf dem 20. AUTOHAUS/DEKRA Gebrauchtwagen-Kongress erläutern GW-Experten genau diese aktuellen Entwicklungen, zeigen neue Trends auf und geben Praxisanweisungen. Nutzen Sie diese Veranstaltung zum Austausch und Networking, und holen Sie sich die wichtigsten Infos, um Ihre GW-Performance hoch zu halten!

Information und Anmeldung unter [autohaus.de/gw-kongress2021](https://autohaus.de/gw-kongress2021)

Unsere Partner:



# PROGRAMM

MONTAG, 29. NOVEMBER 2021, 18:30 UHR  
BEGINN DES VORABENDPROGRAMMS

## Begrüßung der Teilnehmer, Sponsoren und Aussteller

*Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS und  
Stephan Lützenkirchen, Senior Consultant,  
gsr Unternehmensberatung*

## EXPERTEN-TALK



**Thorsten Barg,**  
Geschäftsführer, Schwacke  
GmbH, Group Regional  
Managing Director der  
Autovista Group



**Jens Nietzschmann,**  
Geschäftsführer, DAT  
Deutsche Automobil  
Treuhand GmbH



**Marc Odinius,** Geschäfts-  
führer, Dataforce Verlags-  
gesellschaft für Business  
Informationen mbH

### Thema:

- Herausforderungen im Automobilgeschäft und Gebrauchtwagenmarkt in den nächsten 3 Jahren
- Welche Kräfte wirken auf den Markt?
- Welche Trends, Chancen und Herausforderungen gibt es?

## Gemeinsames Abendessen und Networking

## TERMIN UND ORT

Der Kongress beginnt am 29. November um 18:30 Uhr und endet am 30. November gegen 16:00 Uhr.

Radisson Blu Hotel, Expo Plaza 5, 30539 Hannover,  
Telefon: 0511 383830, E-Mail: info.hannover@radissonblu.com

## MODERATION UND FACHLICHE LEITUNG



**Ralph M. Meunzel**  
Chefredakteur, AUTOHAUS



**Stephan Lützenkirchen**  
Senior Consultant,  
gsr Unternehmensberatung

DIENSTAG, 30. NOVEMBER 2021, 09:00 UHR BIS 16:00 UHR  
BEGINN DES KONGRESSTAGES

## Raus aus der Pandemie, rein in die Elektrifizierung

- Trends bei Neuzulassungen, Gebrauchtwagen und Bestand 2020/21
- Road to Zero: Wie schnell werden Deutschland und Europa elektrifiziert?
- Prognose des Gebrauchtwagenmarkts bis 2022 nach Kraftstoffarten und Altersklassen

*Benjamin Kibies, Senior Automotive Analyst, Dataforce  
Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH*

## BEST PRACTICE: Gestaltung Gebrauchtwagengeschäft in der Transformation der Branche (aus Sicht eines inhabergeführten Autohauses)

- Veränderung des Geschäftsmodells Autohaus (online vs. offline)
- Bedeutung des Gebrauchtwagengeschäftes
- Organisation der internen Prozesse (Digitalisierung)
- Herausforderungen in der aktuellen Situation
- Chancen für Familienbetriebe durch Veränderung des Geschäftsmodells

*Daniel Liliensiek, Geschäftsführer,  
Autohaus Liliensiek GmbH*

## BEST PRACTICE: Vertriebsmarke „CaptainCar“

- Entwicklung einer marken- und herstellerunabhängigen Gebrauchtwagenmarke
- Chancen und Risiken
- Ausblick

*Dirk Steeger, Geschäftsführer, Autohaus Gotthard König GmbH*

## Promotor - SmartScan: Professionelle Gebrauchtwagenbewertung aus der Hosentasche

- Zuverlässige Fahrzeugwerte und Daten auf dem Smartphone mit fotografischer VIN Erfassung
- Erste Schadenkalkulation direkt am Kundenfahrzeug mit Künstlicher Intelligenz
- Der optimale Gebrauchtwagenprozess mit digitalen Tools und SilverDAT

*Andreas Serra, Geschäftsführer und Richard Schneider,  
Senior Project Manager, Promotor XD GmbH*

## Der strategische Ansatz für den Vertrieb von Gebrauchtwagen innerhalb von Stellantis

- „Spoticar“ - das neue Gebrauchtwagenlabel von Stellantis
  - die Vorteile einer großen Marken- und Modellpalette
  - Vollsortimenter auch im Gebrauchtwagen Segment
- Harald Koch, Director Fleet & Business Sales FCA Germany AG und (zukünftig) verantwortlich für den Gebrauchtwagenbereich von Stellantis in Deutschland*

# REFERENTEN



**Sven Arnegger**, Business Development Manager, Die Schneider Gruppe GmbH



**Bert Grammel**, Automotive Expert, Eckert Group GmbH



**Benjamin Kibies**, Senior Automotive Analyst, Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH



**Zaklina Koch**, Geschäftsführerin, Autohaus Koch GmbH



**Harald Koch**, Director Fleet & Business Sales FCA Germany AG und (zukünftig) verantwortlich für Gebrauchtwagenbereich von Stellantis



**Daniel Liliensiek**, Geschäftsführer, Autohaus Liliensiek GmbH



**Richard Schneider**, Senior Project Manager, Promotor XD GmbH



**Andreas Serra**, Geschäftsführer, Promotor XD GmbH



**Dirk Steeger**, Geschäftsführer, Autohaus Gotthard König GmbH



**Christian Voßkamp**, Geschäftsführer, Bleker Gruppe



**Johannes Wolff**, Sales Manager, bezahl.de (NX Technologies GmbH)

## PODIUM BEST PRACTICE

- Zukunftsorientierte Markenhändler diskutieren über die gegenwärtigen Herausforderungen im Automobil-Gebrauchtwagengeschäft sowie die Bedeutung des Markenhandels.

*Christian Voßkamp, Geschäftsführer, Bleker Gruppe*  
*Sven Arnegger, Business Development Manager, Die Schneider Gruppe GmbH,*  
*Zaklina Koch, Geschäftsführerin, Autohaus Koch GmbH*

## Digitale Zahlungsprozesse im Gebrauchtwagenhandel

- Von Echtzeit Zahlungsprozessen profitieren
- Kontakt- und bargeldlose Zahlungsmöglichkeiten
- Moderner Zahlungsprozess für Endkunden
- Vereinfachte Geldwäscheprävention

*Johannes Wolff, Sales Manager bei bezahl.de (NX Technologies GmbH)*

## „Wer braucht aktuell denn schon Prozesse im GW-Geschäft, wenn's doch gerade super läuft?“

- Warum man dennoch stabile Abwicklungen in der Gebrauchtwagenabteilung etablieren, organisieren und kontrollieren sollte?
- „Was spricht der Handel“ – Auswertung der DEKRA-Umfrage mit Rückblick GW-Foren 2021
- Werden unsere Online-Interessenten begeistert und wie sieht die „ideale LEAD-Antwort“ aus?
- Verkäufer-Steuerung und Qualifizierung – das (?) strategische (!) Thema für erfolgreichen GW-Handel

*Bert Grammel, Automotive Expert, Eckert Group GmbH*

## TEILNAHME UND KONTAKT

### Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt:

#### Präsenz:

- für Händler und Hersteller/Importeure brutto 629,51 Euro (netto 529,- Euro 100,51 Euro MwSt.) \*
  - für andere Unternehmen brutto 712,81 Euro (netto 599,- Euro zzgl. 113,81 Euro MwSt.) \*
- \* inklusive Abendessen am 29. November 2021, Mittagessen am 30.11.2021, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen.

#### Digital:

- für Händler und Hersteller/Importeure brutto 355,81 Euro (netto 299,- Euro 56,81 Euro MwSt.) \*
  - andere Unternehmen brutto 474,81 (netto 399,- Euro zzgl. 75,81 Euro MwSt.) \*
- \* pro Teilnehmer, inklusive Tagungsunterlagen.

**Abonnenten von AUTOHAUS sowie Kunden der Sponsoren erhalten 100,- Euro Rabatt auf den jeweils gültigen Nettopreis.**

#### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268,  
 E-Mail: elisabeth.huber@springernature.com

Danuta Stefaniak, Telefon: +49 89 203043-1288,  
 E-Mail: danuta.stefaniak@springernature.com

## ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchendienstleister im Gebrauchtwagenhandel.