

**DIE TEILNAHME
IST KOSTENFREI!**

AUTOHAUS KONGRESS

DIE ERFOLGREICHSTEN KONZEPTE FÜR DEN GEBRAUCHTWAGEN ZU- UND VERKAUF

ERZIELEN SIE DIE BESTEN PREISE IM REMARKETING – CHECKEN SIE DIE EIN-
KAUFSQUELLEN – ARBEITEN SIE MIT DEN WICHTIGSTEN PLAYERN IM MARKT

29. Juni 2022 | digital

Die Zeiten großer vagabundierender Fahrzeugflotten und von neuen Gebrauchten fast wie vom Fließband sind zunächst vorbei. Die Verknappung des Angebots aufgrund der Lieferschwierigkeiten bei Neuwagen sorgt für gute Preise am Markt bei kürzeren Standtagen. Der Handel ist dennoch mit zwei Herausforderungen konfrontiert. Wer das Remarketing beherrscht und die richtigen Zukaufquellen ausschöpft, erzielt noch bessere Erträge.

Wir stellen die wichtigsten Player am 29. Juni 2022 im Markt vor.

Information und Anmeldung unter: www.autohaus.de/remarketing

Mit freundlicher Unterstützung von:



PROGRAMM

MITTWOCH, 29. JUNI 2022 VON 09:30 UHR BIS 16:00 UHR

09:30 Uhr // Begrüßung der Teilnehmer und Vorstellung der Agenda

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS

09:40 Uhr // Digitale Ankaufstrecke aus Sicht der Kunden

- Erfolgsfaktoren aus zwölfmonatiger Praxis
 - „Digital“ erfordert auch „Analog“
 - Prozesse in der Wertschöpfungskette
- Stefan J. Gaul, Digital Expert, Gaul Company*

10:10 Uhr // Plattformkonzept: Digitale Vernetzung von Angebot und Nachfrage

- Effizientes und digitales Sourcing
 - Die Bedeutung von Online-Remarketing für das Autohaus der Zukunft
 - Plattformökonomie nutzen und profitieren
- Stefan Ludwig, Head of Account Management, AUTO1.com GmbH*

10:45 Uhr // Wie wir das GW-Geschäft im Autohaus in nur 8 Stunden digitalisiert haben

- Marktpreisanfrage
 - Inzahlungnahme
 - Digitale Vermarktung
 - Bezahlung
 - Transport
 - Alles aus einer Hand
- Maximilian Schilling, Chief Commercial Officer (CCO), CarOnSale und Frieder Bayer, Kaufmännischer Leiter, Autohaus Bayer GmbH*

11:20 Uhr // Krisen auf Angebots- und Nachfrageseite erfordern zielgerichtete Lösungen

- Einfacher Zukauf im In- und Ausland – wir werden Ihr persönlicher Einkäufer
 - B2B-Vermarktung von Inzahlungnahmen machen viele – wir bieten das Plus
- Andreas Bank, Director Sales, BCA Autoauktionen GmbH*

11:55 Uhr // Mittagspause

12:45 Uhr // Gebrauchtwagen 2022 – Bestandsoptimierung

- Bestandsplanung
 - Rahmenbedingungen
 - Fahrzeugeinkauf
 - Controlling
- Andreas Schur, Consultant/Trainer, TÜV SÜD Auto Plus GmbH*

13:15 Uhr // Lokales Händlernetzwerk vs. digitale B2B Auktionsbörse – Welche entscheidende Mehrwerte bietet mir die B2B Gebrauchtwagen-Vermarktung über Manheim Express

AUS DER PRAXIS:

- Wie sollten interne Autohausprozesse angepasst werden, um das B2B Geschäft lukrativer zu machen?
 - Wie kann sich das auf meine Inzahlungnahmequote auswirken?
 - Mehr Flexibilität durch digitale Nachverhandlung
- Esther Unger, Head of Sales, RMS Automotive & Manheim Express*

MODERATION



Ralph M. Meunzel,
Chefredakteur AUTOHAUS

TEILNAHME UND KONTAKT

Wann? Am 29. Juni 2022 von 09:30 Uhr bis 16:00 Uhr
Wo? Online

Die Teilnahme ist für alle interessierten Mitarbeiter und Führungskräfte im Autohaus kostenfrei. Sie erhalten ein paar Tage vor dem Online-Kongress den Link für die kostenfreie Teilnahme.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.autohaus.de/remarketing

REFERENTEN



Andreas Bank,
Director Sales, BCA
Autoauktionen GmbH



Frieder Bayer,
Kaufmännischer Leiter,
Autohaus Bayer GmbH



Marc Berger,
Geschäftsführer,
AUTOproff
Deutschland GmbH



Stefan J. Gaul,
Digital Expert,
Gaul Company



Peter Gawron,
Head of Business
Development Manage-
ment, AUTOROLA GmbH



Stefan Ludwig,
Head of Account
Management,
AUTO1.com GmbH



Steffen Müller,
Senior Key Account,
AUTOproff
Deutschland GmbH



Maximilian Schilling,
Chief Commercial Officer
(CCO), CarOnSale



Tobias Schmitt,
Leiter Organisation und
Prozesse, sell-from-
home.de GmbH



Andreas Schur,
Consultant/Trainer,
TÜV SÜD Auto Plus GmbH



Esther Unger,
Head of Sales,
RMS Automotive &
Manheim Express

13:50 Uhr // Ertragsturbo durch effizienten Zukauf: Aktivieren Sie Ihre Mitarbeiter und Ressourcen mittels High-End-Softwaretechnologie

- Warum die C2B-Beschaffung häufig scheitert?
- Welche Werkzeuge benötigen Ihre Mitarbeiter?
- An welchen Touchpoints können Sie ansetzen?
- Rechtssichere Dokumentation mittels

TÜV NORD live-expert
*Tobias Schmitt, Leiter Organisation und Prozesse,
sell-from-home.de GmbH*

14:25 Uhr // Kaffeepause

KONTAKT

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

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

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

14:45 Uhr // Stiefkind des Handels: Mit Inzahlung- nahmen gezielt Umsatz und Ertrag steigern

- Gezielte Kanalisierung von Inzahlungnahmen
- Besseres und breiteres Angebot
- Bessere Erträge und Personalentlastung
- Nachhaltigen Erfolg

*Peter Gawron, Head of Business Development Management,
AUTOROLA GmbH*

15:20 Uhr // Erwartungen haben: Begeisterung erfahren „AUTOproff“

- Optimierter Zukauf (Inzahlungnahme & Ankauf)
mit Absicherung (Garantiepreis)
- Hohe Transaktionsgeschwindigkeit mit unerwartet
starken Verkaufsergebnis
- Servicelevel mit hohem Niveau und transparenter
Zahlungssicherheit (KYC)
- Elektro- & Hybridrückläufer / Keine Herausforderung
dank hoher Reichweite insbesondere in
neue/zusätzliche Märkte

*Marc Berger, Geschäftsführer und Steffen Müller,
Senior Key Account, AUTOproff Deutschland GmbH*

15:55 Uhr // Zusammenfassung

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS