



## 22. AUTOHAUS/DEKRA GEBRAUCHTWAGEN-KONGRESS 2023 VOLLGAS FÜR GEBRAUCHTE

**25. und 26. September 2023 | Radisson Blu Hotel Hannover**

### So machen Sie Ihr GW-Geschäft fit für den Wettbewerb

Mit 4 Prozent hat der Deckungsbeitrag III in der Gebrauchtwagenabteilung im vergangenen Jahr einen Rekordwert erzielt. Dabei ist der Umsatz um 2,2 Prozent gesunken und die Besitzumschreibungen lagen bei nur 5,6 Millionen. Erinnern wir uns an die Situation vor vier Jahren, steigende Umsätze und deutlich mehr Umschreibungen bescherten einen DB III von 2,1 Prozent. 2018 waren es nur 1,2 Prozent. Jetzt werden die Karten also wieder neu gemischt, der Rückfall in wirtschaftlich schwierigere Zeiten ist Fakt und der Fokus muss auf das Kerngeschäft Second-Hand-Handel ausgerichtet werden. Dieser Geschäftsbereich bietet mit dem Knebel echte Agentur jetzt noch mehr Gestaltungsmöglichkeiten.

Nutzen Sie diese! Wir sagen Ihnen auf dem **22. AUTOHAUS/DEKRA Gebrauchtwagen-Kongress 2023** wo sich die Stellgrößen befinden.

Information und Anmeldung unter: [autohaus.de/gw-kongress2023](https://autohaus.de/gw-kongress2023)

Mit freundlicher Unterstützung von:

# PROGRAMM

MONTAG, 25. SEPTEMBER 2023, 18:30 UHR  
VORABEND

## Begrüßung der Teilnehmer, Sponsoren und Aussteller

*Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS und  
Bert Gammel, Automotive Expert, Eckert Group GmbH*

## EXPERTENTALK: Erfolgreiche Gebrauchtwagen- Strategie – das sind die Erfolgsrezepte

### TEILNEHMER



**Alexander  
Sauer-Wagner,**  
Geschäftsführer VW/  
Audi Händlerverband



**Martin Verrelli,**  
Geschäftsführer,  
KAMUX Auto GmbH



**Frank Ulf Perez,**  
Gesamtvertriebsleiter  
Neu- und Gebrauchtwagen,  
AutoWeller  
GmbH & Co. KG

### MODERATION



**Ralph M. Meunzel,**  
Chefredakteur,  
AUTOHAUS



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

## Gemeinsames Abendessen und Networking

### TERMIN / ORT / ZIELGRUPPE

Der Kongress beginnt am 25.09. um 18:30 Uhr und endet am 26.09. gegen 16:00 Uhr.  
Radisson Blu Hotel Hannover, Expo Plaza 5, 30539 Hannover  
Telefon: 0511 383830, E-Mail: info.hannover@radissonblu.com

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

### KONTAKT

**Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:**  
Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268  
E-Mail: elisabeth.huber@springernature.com

DIENSTAG, 26. SEPTEMBER 2023, 09:00 UHR BIS 16:00 UHR  
KONGRESSTAG

## EVs auf dem Weg zum „Plateau der Produktivität“

- Nicht S3XY genug – Was macht Teslas Preispolitik mit dem GW-Markt?
- Nicht S3XY, aber spannend – Wie steht es um E-Transporter?
- Nicht S3XY, sondern innere Werte – Welche Bedeutung haben Reichweite und Batteriezustand?

*Andreas Geilenbrügge, Regional Head of Valuations,  
Autovista Group/Schwacke, Germany, Nordics, UK*

## Digitalisierung im Gebrauchtwagenmarkt

- Welche Online-/Offlinekanäle nutzen Kunden beim Gebrauchtwagenkauf?
- Welche digitalen Angebote und Services erwarten Kunden beim Gebrauchtwagenkauf?

*Dr. Thomas M. Fojcik, Director Automotive  
and Mobility Development und  
Sandra Venzke, Researcher Automotive and  
Mobility Development, IPSOS GmbH*

## Impuls-Café mit den Sponsoren

### Neues Kaufrecht zum 01.01.2022 – Update

- Erste Entscheidungen
  - Aktuelle Rechtsprechung zum BGH-Kaufrecht allgemein
- Henning Hamann, Geschäftsführer und Rechtsanwalt,  
ETL Kanzlei Voigt Rechtsanwalts GmbH*

### BEST PRACTICE: Bedeutung des Gebrauchtwagen- geschäftes in der fortlaufenden Transformation der Branche (aus Sicht eines inhabergeführten Autohauses)

- Veränderung des Geschäftsmodells Autohaus
- Bedeutung des Gebrauchtwagengeschäftes vor dem Hintergrund Einführung Agenturmodelle
- Anpassung interner Strukturen auf sich verändernde Anforderungen
- Chancen für Familienbetriebe in sich veränderndem Umfeld

*Daniel Liliensiek, Geschäftsführer,  
Autohaus Liliensiek GmbH*

### Hochvolt- und Hybridfahrzeuge – Was sollte man bei der Inzahlungnahme und im Bestand beachten?

- Wie gehe ich mit Hochvolt- und Hybridfahrzeugen im Bestand um? Pflege und Wartung?
- Haben hohe Standtage Auswirkungen auf die Akkuleistung?

*Michael Tziatzios, Leiter Gebrauchtwagenmanagement,  
DEKRA Automobil GmbH*

## REFERENTEN



**Alexander Blab,**  
Einkaufs- und Verkaufsleitung Gebrauchtwagen, Auto Grill GmbH & Co. KG



**Dr. Thomas M. Fojcik,**  
Director Automotive and Mobility Development, IPSOS GmbH



**Andreas Geilenbrügge,**  
Regional Head of Valuations, Autovista Group/Schwacke, Germany, Nordics, UK



**Henning Hamann,**  
Geschäftsführer und Rechtsanwalt, ETL Kanzlei Voigt Rechtsanwalts GmbH



**Christoph Herpel,**  
Vertriebsleiter Autobank, TARGOBANK AG, Region Mitte



**Tobias Krumnikl,**  
Abteilungsleiter Gewerbekunden & Gebrauchtwagenstrategie, Hyundai Motor Deutschland GmbH



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



**Richard Schumann,**  
Gesamtverantwortung Gebrauchtwagen, Die Schneider Gruppe GmbH



**Michael Tziatzios,**  
Leiter Gebrauchtwagenmanagement, DEKRA Automobil GmbH



**Sandra Venzke,**  
Researcher Automotive and Mobility Development, IPSOS GmbH



**Martin Verrelli,**  
Geschäftsführer, KAMUX Auto GmbH



**Carsten Wodtke,**  
Vertriebsleiter Autobank, TARGOBANK AG, Region Nord

### Erfolgreiche Vermarktung von Gebrauchtwagen – im speziellen E-Mobilen

- Einflussfaktor des Produktportfolios
- Exklusiver Gebrauchtwagen-Compound mit E-Kapazität
- Bedeutung eines herstellereigenen Gebrauchtwagenprogramms mit Focus auf EVs

*Tobias Krumnikl, Abteilungsleiter Gewerbekunden & Gebrauchtwagenstrategie, Hyundai Motor Deutschland GmbH*

### BEST PRACTICE: Nichts ist so beständig wie die Veränderung

- Gebrauchtwagen Zukauf und Verkauf
- Digitalisierung

*Richard Schumann, Gesamtverantwortung Gebrauchtwagen, Die Schneider Gruppe GmbH*

### WER verkauft WEM künftig WIE Gebrauchtwagen?

- Was KANN und was MUSS sich in der Interessenten- und Kundenbetreuung ändern?
- Welche Stellschrauben in den GW-Prozessen bringen die größten Hebel dafür?
- Was wünscht sich der Kunde vom GW-Verkäufer?
- Und ist die „Klassische E-Mail mit einem angehängten PDF“ wirklich noch zeitgemäß?

*Bert Grammel, Automotive Expert, Eckert Group GmbH und Alexander Blab, Einkaufs- und Verkaufsleitung Gebrauchtwagen, Auto Grill GmbH & Co. KG*

## TEILNAHME / ZIMMERBUCHUNG

### Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt:

- 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 Abendessen am 25.09.2023, Mittagessen am 26.09.2023, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen, **exkl. Übernachtung.**

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

149,00 Euro pro Einzelzimmer/Nacht inkl. Frühstück. Es steht Ihnen ein Abruflkontingent unter dem Stichwort „GW-Kongress“ zur Verfügung.

### „Die Angst vor dem Unbekannten: Einstellungen der Autokäufer zur Agentur“ – Ergebnisse der neusten AUTOHAUS- und Targobank- Studie

*Christoph Herpel, Vertriebsleiter Autobank, Region Mitte und Carsten Wodtke, Vertriebsleiter Autobank, Region Nord, beide TARGOBANK AG*

### Aktuelle Herausforderungen im marken-unabhängigen GW-Geschäft

- Auswirkung der Agenturmodelle
- Rückkehr der NW-Rabatte

*Martin Verrelli, Geschäftsführer, KAMUX Auto GmbH*

### Zusammenfassung und Fazit