

# AUTOHAUS/TÜV SÜD Gebrauchtwagen-Forum 2026

## Zukunft Gebrauchtwagenhandel – Prozesse, Profitabilität, Perspektiven

Hochkarätiges Programm – mit fundierten Analysen, praxisnahen Einblicken und zukunftsorientierten Strategien rund um Prozesse, Profitabilität und Perspektiven im GW-Geschäft.

Erleben Sie inspirierende Impulsvorträge, lebendige Podiumsdiskussionen und den direkten Austausch mit erfahrenen Händlern, TÜV SÜD-Experten und der Papadopoulos Group. Die Themen reichen von aktuellen Markt- und Preistrends über den Einsatz von KI in Prozessen bis zu bewährten Best Practices erfolgreicher Händler. In den Diskussionsrunden werden strategische Fragen bearbeitet – etwa zur Steigerung der Inzahlungnahmequoten, zur Verzahnung von After Sales und GW-Abteilung sowie zu neuen Retail-Formaten wie den GW-Stores.

**Zwei Termine – ein starkes Programm.** Entscheiden Sie, welcher Standort für Sie passt, und sichern Sie sich jetzt Ihren Platz.



Scan mich!

### TERMINE

05. Mai 2026, Essen  
06. Mai 2026, Frankfurt



## AUF EINEN BLICK

### Termine/Orte

- **Dienstag, 05. Mai 2026**  
im NH Essen, Am Porscheplatz 9, 45127 Essen
- **Mittwoch, 06. Mai 2026**  
im NH Frankfurt Niederrad, Lyoner Straße 5, 60528 Frankfurt

### Zeiten

- 09:30 Uhr Check-In, Welcome Coffee und entspanntes Kennenlernen
- 10:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Agenda
- 15:45 Uhr Ende der Veranstaltung

### Teilnahmegebühr (pro Person):

- Abopreis für Händler 199,- €\*
- Normalpreis für Händler 249,- €\*

\* inklusive Business Lunch und Coffee Breaks, zudem Tagungsunterlagen

**Teilnahme nur für Geschäftsführer, Inhaber, Gebrauchtwagenleiter und alle GW-Verantwortliche im markengebundenen und freien Automobilhandel!**

Weitere Informationen und Anmeldung unter:  
[www.autohaus.de/gw-forum2026](http://www.autohaus.de/gw-forum2026)

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:  
Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268  
E-Mail: [elisabeth.huber@tecvia.com](mailto:elisabeth.huber@tecvia.com)

## PROGRAMM

### WORKSHOP

jeweils von **09:30 bis 15:45 Uhr**  
inkl. Business-Lunch und Coffee Breaks

#### Begrüßung und Vorstellung der Agenda

- Jürgen Papadopoulos, Vorstand, Automotive Business Consulting AG
- Ralf Breisch, Leiter Vertrieb, TÜV SÜD Division Mobility

#### Der deutsche Gebrauchtwagenmarkt 2026 – Zwischen Stabilität und Transformation

- Marktentwicklung im Wandel: Welche Faktoren bestimmen Wachstum und Strukturveränderung im Gebrauchtwagensegment?
- Neue Treiber im Fokus: Elektromobilität, Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten als Gamechanger für Handel und Margen
- Herausforderungen und Chancen: Wie Händler auf Preisvolatilität, Angebotsdruck und neue Wettbewerbsdynamiken reagieren können

Jürgen Papadopoulos, Vorstand, Automotive Business Consulting AG

#### Strom trifft Bestand - Entwicklungen und Einflüsse auf den Gebrauchtwagenmarkt

- Faktencheck: Neuwagenmarkt
- Gebrauchtwagenmarkt nach der Chip-Krise bis heute
- Auswirkungen der Elektroprämie

Hendrik Pötter, Prozessleiter Valuation Research, Deutsche Automobil Treuhand GmbH

#### BEST PRACTICE aus der Praxis für die Praxis

**Am 05. Mai in Essen mit Christian Brunkhorst und Benjamin Zajda  
Fahrzeughandel B2B in Echtzeit inkl. Datenservice**

- Freier Handel in schnell und einfach
- Aus der Börse an Deine Kunden
- Digitalität trifft auf Menschlichkeit
- Kaufen und Verkaufen in Echtzeit

- Christian Brunkhorst, Geschäftsführer / Inhaber, Autohaus Brunkhorst GmbH
- Benjamin Zajda, Geschäftsleitung Vertrieb Gebrauchtwagen, Auto Bach GmbH

## MODERATION



Ralf  
Breisch



Jürgen  
Papadopoulos

## REFERENTEN



Christian  
Brunkhorst



Kevin  
Castor



Frank  
Denter

**Am 06. Mai in Frankfurt mit Heiko Woitzel und Frank Denter  
Wo liegen die Herausforderungen?**

- Bestandsmanagement
- Marktindividueller Einkauf
- Dynamisches Pricing (evtl. mit KI-Unterstützung)
- Reporting und Optimierung der Standzeit
- Heiko Woitzel, Geschäftsführer und Leiter Gebrauchtwagen in der Feser-Graf Gruppe
- Frank Denter, Spartenleiter Gebrauchtwagen, Hofmann Automobile

**Durch bessere Prozesse mehr Geld verdienen**

Effizienz entscheidet: Warum optimierte Prozesse im Gebrauchtwagenhandel der Schlüssel zu nachhaltiger Profitabilität sind.

- Welche Kosten entscheiden über meinen wirtschaftlichen Erfolg?
- Prozesse: Check - Wieviel kostet heute mein GW-Prozess und wie und wo kann ich Kosten durch bessere Prozesse senken?
- Verkauf: Ertrag durch Zusatzverkäufe systemisch steigern
- Ganzheitlich denken, gezielt steuern: Wie sich GW-Prozesse über klare KPI's messen, vergleichen und nachhaltig optimieren lassen

Jürgen Papadopoulos, Vorstand und Felix Wolff, Director Sales / Consulting, Automotive Business Consulting AG

**Session I**

**Theorie in die Praxis umgesetzt – Praxisbeispiele und Ideen für die erfolgreiche Transformation des GW-Handels in ihrem Autohaus**

- Typische Schwachstellen im Ankauf, in der Bewertung und im Vertrieb – und wie man sie systematisch verbessert
- Prozesse neugestalten und optimieren – Praxisbeispiel: Wie eine effiziente Fahrzeugaufbereitung, eine durchdachte Preisstrategie und gezielte Vermarktung unmittelbar die Rendite erhöhen
- Praxisbeispiel: After Sales Konzept für Ihren GW-Verkauf: Mehr Gewinn durch Mehrwert - Mit Zusatzdienstleistungen und Werkstattbindung den Gebrauchtwagenverkauf profitabler gestalten
- Wie entsteht eine erfolgreiche GW-Marke in ihrem Autohaus? GW als Eigenmarke positionieren. Retail neu erleben: Das Konzept der GW-Stores am Beispiel des KOCH Stores – wie modernes Marken- und Kundenerlebnis den Absatz stärkt

Jürgen Papadopoulos, Vorstand und Felix Wolff, Director Sales / Consulting, Automotive Business Consulting AG

**Session II**

**Datenbasierte Fahrzeugbewertung als Brücke zwischen Sales & Aftersales**

- Ein Blick hinter die Kulissen: Einblicke in die Datenbank der Fahrzeugbewertung von TÜV SÜD
- Wie die strukturierte Zusammenarbeit mit externen Bewertungsdienstleistern Prozesse im GW-Management messbar verbessert
- Transparenz schafft Vertrauen: Bewertungsdaten als Grundlage für faire Inzahlungnahme Angebote und gezielte interne Entscheidungen nach dem Ankauf des Fahrzeuges
- Schnittstellen nutzen: Wie digitale Tools und gemeinsame Datenmodelle die Kommunikation zwischen Verkaufs- und Serviceabteilung verbessern.
- E-Mobilität im Fokus: Besonderheiten bei der Bewertung von Elektrofahrzeugen
- Kevin Castor, Key Account Manager Retail, TÜV SÜD Division Mobilität
- In Essen mit Interviewpartner Rolf Schüller, Gesamtvertriebsleiter / Prokurist, BOB Automobile GmbH
- In Frankfurt mit Interviewpartner Ralf Salzgeber, Geschäftsleitungsmitglied, Autohaus Weeber GmbH

**Diskussion**

**Ausblick auf die wichtigsten Keyfacts für einen erfolgreichen GW-Handel, Summary und Fazit**

- Jürgen Papadopoulos, Vorstand, Automotive Business Consulting AG
- Heiko Woitzel, Geschäftsführer und Leiter Gebrauchtwagen in der Feser-Graf Gruppe
- Christian Brunkhorst, Geschäftsführer/Inhaber, Autohaus Brunkhorst GmbH
- Frank Denter, Spartenleiter Gebrauchtwagen, Hofmann Automobile
- Rolf Schüller, Gesamtvertriebsleiter / Prokurist, BOB Automobile GmbH
- Benjamin Zajda, Geschäftsleitung Vertrieb Gebrauchtwagen, Auto Bach GmbH



Hendrik Pötter



Heiko Woitzel



Felix Wolff



Ralf Salzgeber



Rolf Schüller



Benjamin Zajda