

26. November 2026 | MOTORWORLD Köln

25. AUTOHAUS / DEKRA Gebrauchtwagenkongress 2026

25 Jahre im Wandel der Zeit: Neue Geschäftsmodelle für das GW-Geschäft

Seit einem Vierteljahrhundert begleitet der Kongress die entscheidenden Entwicklungen im GW-Geschäft. Zum Jubiläum stehen die Herausforderungen und Chancen der kommenden Jahre im Mittelpunkt. Diskutiert werden unter anderem folgende Fragen:

- Welche Geschäftsmodelle sichern künftig Ertrag und Wachstum?
- Wie bleiben Händler profitabel, wenn Restwerte unter Druck geraten?
- Welche Potenziale bieten GW-Leasing, Auto-Abo, Langzeitmiete und eigene Gebrauchtwagenmarken?
- Wie entwickelt sich der Markt für Elektrofahrzeuge im Gebrauchtwagensegment?
- Welche Rolle spielen Plattformen, Daten und digitale Prozesse künftig im Handel?

Der Kongress verbindet **Marktanalysen, Praxisbeispiele und konkrete Handlungsempfehlungen**. Top-Entscheider aus Handel, Banken, Dienstleistung und Beratung zeigen, welche Strategien funktionieren, wo Risiken entstehen und wie sich das Gebrauchtwagengeschäft erfolgreich weiterentwickeln lässt.

Kompakt, praxisnah und mit direktem Nutzen für die unternehmerische Praxis.



Scan mich!



Sponsoren

AUF EINEN BLICK

Zeiten

- 11:00 Uhr Check-In mit Welcome Coffee
- 11:30 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Agenda
- Business Lunch und Coffee Break
- Programm bis 18:00 Uhr
- Networking Dinner exklusiv im Restaurant El Carrito
- optional am 26.11 oder 27.11.2025 von 10:00 bis 11:00 Uhr Führung durch die MOTORWORLD Köln (Plätze sind limitiert)

Veranstaltungsort

MOTORWORLD Köln, Butzweilerstraße 35-39, 50829 Köln

Übernachtung (exklusive)

Zimmerkontingent vom 26./27.11.2026 mit dem Code: „GW-KONGRESS“, Preis Zimmer/Nacht: 152,- € inklusive Frühstück, V8 Hotel Köln @MOTORWORLD

Zielgruppe

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

Teilnahmegebühr (pro Person):

- **Abopreis für Händler**
brutto 355,81 € (**netto 299,- €** zzgl. 56,81 € MwSt.)*
- **Normalpreis für Händler**
brutto 474,81 € (**netto 399,- €** zzgl. 75,81 € MwSt.)*
- **Abopreis für andere Unternehmen**
brutto 593,81 € (**netto 499,- €** zzgl. 94,81 € MwSt.)*
- **Normalpreis für andere Unternehmen**
brutto 712,81 € (**netto 599,- €** zzgl. 113,81 € MwSt.)*

* inklusive Business Lunch, Coffee Breaks und Networking Dinner exklusiv im Restaurant El Carrito mit allen Getränken am 26.11.2026, zudem Tagungsunterlagen, optional Führung MOTORWORLD, **exkl. Übernachtung**.
Jetzt AUTOHAUS Jahresabo bestellen und die vergünstigten Teilnahmegebühren sichern.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Elisabeth Huber

Telefon: +49 89 203043-1268

E-Mail: elisabeth.huber@tecvia.com

PROGRAMM

DONNERSTAG, 26. November 2026

ab 11:00 Uhr bis 18:00 Uhr

mit anschließendem Networking Dinner
exklusiv im Restaurant El Carrito

Begrüßung und Vorstellung der Agenda

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS und
Bert Grammel, Your Automotive Expert

Der GW-Markt ist in den vergangenen 25 Jahren nicht stetig gewachsen, sondern hat sich in mehreren strukturellen Wellen verändert.

- Vom „Bauchgefühl zum professionellen Geschäft“ veränderte sich dekadeweise die Erkenntnis, dass das „GW-Geschäft doch kein Nebenjob“ ist.
- Und es braucht klare Verantwortlichkeiten und Prozesse, um auch bei den aktuellen Veränderungen – nach Mangelmarkt, Technologie- und Restwertrisiken – auch künftig ein ertragreiches Geschäft in den Autohäusern zu machen.
- Die jeweiligen Entwicklungen und was wir auch heute noch daraus lernen sollten, beleuchten wir in einem dreigeteilten Vortrag.
- Um zu einem die Veränderungen aufzuzeigen und dadurch die Herausforderungen zu erkennen.

Michael Tziatzios, Leiter Gebrauchtwagenmanagement, DEKRA Automobil GmbH und
Bert Grammel, Your Automotive Expert

GW-Markt 2027: Heute zugelassen, morgen gebraucht

- Markupdate 2026: Welche Kanäle, Marken und Antriebe den künftigen GW-Bestand prägen
- Flotte als Frühindikator: Wie Leasing, User Chooser und Fuhrparkpolitik die jungen Gebrauchten von morgen bestimmen
- Vermarktung 2027: Wo BEV, PHEV, Verbrenner und neue Marken Chancen – und echte Restwertrisiken – bringen

Michael Gergen, Senior Customer Services Specialist, Dataforce Verlagsgesellschaft
für Business Informationen mbH

REFERENTEN



Michael
Gergen



Henning
Hamann



Markus
Häring



Maik
Kynast



Ralph M.
Meunzel



Bert
Gammel

MODERATION

BEST PRACTICE: Vom Auktionsgeschäft B2B zur erfolgreichen Eigenvermarktung B2C

- Schwache Vermarktungsergebnisse bei Auktionen. Nutzen der eigenen Vermarktungsschiene: Select 1b
- Selektierte Fahrzeuge aus unserem Angebot: Technisch geprüft. Optisch mit Charakter. Attraktiver, frisch reduzierter Outlet-Preis. Inklusive 1 Jahr Garantie

Frank Denter, Spartenleiter Gebrauchtwagen, Hofmann Automobile

INTERVIEW/TALK

Mehr als ein Fahrzeugportal: Wie Auto.de den digitalen Autohandel neu denkt

- Vom klassischen Fahrzeugportal zum digitalen Vertriebs- und Transaktionsmodell
- Warum Auto.de den Handel als Partner und Fahrzeuglieferanten gewinnen will
- Zusätzliche Reichweite und Absatzchancen neben den etablierten Plattformen
- Wie Leasing, Finanzierung, Inzahlungnahme und Fahrzeugkauf digital verbunden werden
- Wie Auto.de künftig eine echte Ergänzung und Alternative im Plattformmarkt werden will

Yasin Turhal, Geschäftsführer, auto.de GmbH

Wer seine Fahrzeuge am besten erklärt, bekommt den Lead

- Käufer suchen in ganzen Sätzen: „Kombi unter 25.000 Euro, mit Anhängerkupplung und Platz für drei Kindersitze“ ersetzt zwölf Filter auf der Börse
- Was ein KI-Kaufberater wissen muss, von Ausstattung und Garantie bis Finanzierung, und warum die Antwortqualität an den Daten des Händlers hängt
- Qualifizierte Anfragen direkt auf der eigenen Website, mit dem Gesprächsverlauf als Vorbereitung für den Verkäufer

Frank Piotraschka, Chief Revenue Officer (CRO), octonomy

BEST PRACTICE INTERVIEW:

Die besten Kunden kennen uns bereits

- 25 Jahre Gebrauchtwagenhandel: Was geblieben ist
- Warum Vertrauen wichtiger geworden ist als Reichweite
- Wie Bestandskunden zum größten Wettbewerbsvorteil werden

Rolf Schüller, Gesamtvertriebsleiter / Prokurist, BOB Automobile GmbH

UPDATE: Gewährleistung – Rücktritt – Schadenersatz

- Aus der Rechtsprechung zum Kaufrecht
- Worauf Händler jetzt unbedingt achten müssen

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

Ergebnisse der neuesten AUTOHAUS- und TARGOBANK- Verkäuferstudie

Markus Häring, Geschäftsführer, TARGOBANK AG

Gebrauchtwagen-Leasing: Wachstumstreiber zwischen Kundennutzen, Rendite und Nachhaltigkeit

- Das Geschäftsmodell Gebrauchtwagen-Leasing
- Erfolgsfaktoren für Leasinggeber und Handel
- Zukunftsperspektive und Marktpotenzial

Maik Kynast, Bereichsleiter Vertrieb Mobilität, Openbank Deutschland AG

DISKUSSION: Risikofaktor GW-Geschäft aus Sicht der Banken

Wie vermeide ich Leasingrückläufer als tickende Zeitbomben!

Markus Häring, Maik Kynast, Andreas Peter (Autohaus Peter) mit Bert Grammel

Matthias Prusseit spricht exklusiv auf dem GW-Kongress:

Raus aus der Mittelmäßigkeit: Erfolgsrezepte für den Autohandel „Die meisten Leute habe sich mit der Mittelmäßigkeit abgefunden. Ich sage Ihnen ehrlich: für 1,1 Prozent stehe ich nicht auf.“

Matthias Prusseit fordert Autohäuser dazu auf, sich nicht mit niedrigen Renditen abzufinden, sondern ihr Geschäftsmodell konsequent auf Ertrag und unternehmerische Unabhängigkeit auszurichten. Dabei sieht er vor allem im professionell organisierten Gebrauchtwagengeschäft, einer gezielten Fahrzeugbeschaffung und dem Aufbau eigener Gebrauchtwagenkompetenzzentren großes Potenzial. Zudem müsse sich der klassische Autoverkäufer zum Mobilitäts- und Finanzierungsberater entwickeln, der Kunden umfassend zu Finanzierung und Absicherung berät. Entscheidend für nachhaltigen Erfolg seien jedoch vor allem Führung, kontinuierliches Training und die Bereitschaft, bestehende Denkweisen immer wieder zu hinterfragen.

Matthias Prusseit, Geschäftsführer, Autowelt Prusseit GmbH

Fazit und Zusammenfassung



Andreas
Peter



Frank
Piotraschka



Matthias
Prusseit



Rolf
Schüller



Frank
Denter



Yasin
Turhal



Michael
Tziatzios