



# 11. AUTOHAUS/DEKRA Gebrauchtwagen-Kongress Professionalisierung im GW-Handel

**Potenziale, Trends und Strategien für Ihr erfolgreiches GW-Geschäft!**  
26./27. November 2012 in Hannover

## Ihre Tophemen

- | PERSONAL: Professionelle Instrumente für die Personalentwicklung im GW-Handel
- | PROZESSE: Vom Großkundengeschäft bis zur Aftersales-Optimierung
- | STRATEGIE: Zukunftsaussichten im internationalen GW-Management
- | PRÄSENTATION: Das Auge kauft mit – die perfekte Fahrzeug- und Unternehmenspräsentation

## Moderation und fachliche Begleitung



**Prof. Hannes Brachat,**  
Herausgeber  
Fachmagazin AUTOHAUS



**Joachim Oppel,**  
AUTOHAUS akademie

**AKA**

ARBEITSKREIS  
AUTOBANKEN

**AUTO**

**SCOUT 24**

**DAT**  
DEUTSCHLAND

**Real**  **Garant**  
Versicherung AG  
A Member of the  Zurich Insurance Group

 **DEKRA**

**AUTOHAUS**  
akademie 



## PROGRAMM

### Der Kongress

Die Professionalisierung im Gebrauchtwagen-geschäft hat sich zwar in den letzten Jahren deut-lich verbessert, doch angesichts der großen aktu-ellen Herausforderungen muss das GW-Geschäft als tragende Säule und potenzieller Ertragsbringer im Autohaus Chefsache bleiben.

Auf dem 11. AUTOHAUS/DEKRA Gebrauchtwagen-Kongress widmen sich unsere hochkarätigen Re-ferenten wieder den entscheidenden Themen für das erfolgreiche Geschäft mit den Gebrauchten. Den Fokus haben wir in diesem Jahr auf vier Kernthemen gelegt: Personal, Prozesse, Strategie, Präsentation.

Nutzen Sie diese Plattform, um mit Experten und Fachkollegen über die aktuellen Trends, Szenarien und Erfolgsfaktoren im GW-Handel zu diskutieren. Bereits am Vorabend des Kongresstages haben Sie im Rahmen eines festlichen Dinners die Gelegenheit dazu.

### Zielgruppe

Der 11. AUTOHAUS/DEKRA Gebrauchtwagen-Kongress wendet sich an Geschäftsführer, In-haber, Verkaufsleiter, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel sowie an Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienst-leister im Gebrauchtwagenhandel.

### 26. November 2012

19:00 Uhr

#### Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Kongresses

Prof. Hannes Brachat, Herausgeber des Fachmagazins AUTOHAUS, und Joachim Oppel, AUTOHAUS akademie

#### DINNER SPEECH

#### Olympia steckt in jedem – über Hürden zum Erfolg

Edgar Itt, Persönlichkeits- und Mentalcoach

#### Gemeinsames Abendessen

### 27. November 2012

09:00 Uhr **Beginn des Kongresstages**

#### PERSONAL

#### Spezialisierung im Automobilverkauf – der zertifizierte GW-Verkäufer

Birgit Behrens, Leitung Berufsbildung, Zentral-verband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. (ZDK)

#### Mehr Gehalt = mehr Motivation? Leistungs- und ertragsgerechte Entlohnung im GW-Verkauf

Eberhard Groß, Geschäftsführer, HGS Concept GmbH

#### Der erfolgreiche Einkäufer – wie muss er sein, was muss er können?

Wilfried Wilhelm Anclam, Inhaber Autoland

#### PROZESSE

#### Zusammenspiel von GW-Management und Großkundengeschäft – darauf kommt es an!

Herbert Seeger, Unternehmer, Netzwerk im Automobilhandel

#### Erfolgsfaktor Aftersales – versteckte Potenziale bei Gebrauchtwagen heben

Thorsten Krüger, Leitung Vertrieb Versicherungen, Volkswagen Versicherungsdienst GmbH

#### BEST PRACTICE:

#### GW-Finanzierung im Autohaus Speckhahn

Murat Alatas, Geschäftsführer, Autohaus Speckhahn GmbH

#### STRATEGIE

#### Marktentwicklung, Restwerte und internationale Tendenzen im GW-Geschäft

Maarten Baljet, International Sales Director, bähr & fess forecasts GmbH

#### TALKRUNDE:

#### Gewusst wie – zukünftige Vertriebsstrategien im Gebrauchtwagenhandel

- | Christian Hülsemann, Geschäftsführer, Autohaus Hülsemann OHG
- | Martin Gommans, Leiter Gebrauchtwagen, PEUGEOT CITROËN Retail
- | Peter Lorenzen, Vice President Dealer Sales Germany, AutoScout24 GmbH
- | Werner Metzler, Leiter Gebrauchtwagen-Management, Adam Opel AG

**Moderation:** Prof. Hannes Brachat, Herausgeber Fachzeitschrift AUTOHAUS

#### PRÄSENTATION

#### Ins richtige Licht gerückt – Fahrzeug-präsentation im Internet

Berthold Müller, Bereichsleitung Gebrauchtwagen, LeasePlan Deutschland GmbH

#### Eigene Website vs. Facebook – Unternehmens-präsentation im Internet

Nadine Schlink, Marketing, Egon Senger GmbH

Ca. 17:00 Uhr **Ende der Veranstaltung**

## REFERENTEN



**Murat Alatas,**  
Geschäftsführer, Autohaus  
Speckhahn GmbH



**Eberhard Groß,**  
Geschäftsführer,  
HGS Concept GmbH



**Berthold Müller,**  
Bereichsleitung Gebrauchtwagen,  
LeasePlan  
Deutschland GmbH



**Wilfried Wilhelm Anclam,**  
Inhaber Autoland



**Christian Hülsemann,**  
Geschäftsführer, Autohaus  
Hülsemann OHG



**Nadine Schlink,**  
Marketing,  
Egon Senger GmbH



**Maarten Baljet,**  
International Sales Director,  
bähr & fess forecasts GmbH



**Thorsten Krüger,**  
Leitung Vertrieb  
Versicherungen,  
Volkswagen Versicherungsdienst GmbH



**Herbert Seeger,**  
Unternehmer, Netzwerk  
im Automobilhandel



**Birgit Behrens,**  
Leitung Berufsbildung,  
Zentralverband Deutsches  
Kraftfahrzeuggewerbe  
e.V. (ZDK)



**Peter Lorenzen,**  
Vice President Dealer  
Sales Germany,  
AutoScout24 GmbH



**DINNER SPEECH**  
**Edgar Itt,**  
Persönlichkeits- und  
Mentalcoach



**Martin Gommans,**  
Leiter Gebrauchtwagen,  
PEUGEOT CITROËN Retail



**Werner Metzler,**  
Leiter Gebrauchtwagen-  
Management,  
Adam Opel AG

# Anmeldung

## Fax: +49 89 203043-1293

Anmeldung im Internet: [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)  
oder per Post an: Springer Fachmedien München GmbH, AUTOHAUS akademie,  
Marion Stanelle, Aschauer Straße 30, 81549 München

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Marion Stanelle: **Telefon +49 89 203043-1283**

**Ja, wir nehmen am 11. AUTOHAUS/DEKRA GW-Kongress  
am 26./27. November 2012 in Hannover teil.**

### Teilnehmer

1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Funktion

2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Funktion

### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr von brutto 712,81 Euro (netto 599,- Euro zzgl. 113,81 Euro MwSt.) ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf brutto 653,31 Euro (netto 549,- Euro zzgl. 104,31 Euro MwSt.).

**Für AUTOHAUS-Abonnenten sowie Partner der Sponsoren gilt ein Sonderpreis von brutto 593,81 Euro (netto 499,- Euro zzgl. 94,81 Euro MwSt.). Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.**

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Abendessen am 26. November 2012, Mittagessen am 27. November 2012, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Tagungsunterlagen. Die Veranstaltung beginnt am 26. November 2012 um 19:00 Uhr und endet am 27. November 2012 um ca. 17:00 Uhr.

### Tagungsort

Radisson Blu Hotel, Expo Plaza 5, 30539 Hannover

### Zimmerbuchung

Bitte nutzen Sie das Abrufkontingent unter dem Stichwort „Gebrauchtwagen-Kongress“. Mit Ihrer Anmeldebestätigung erhalten Sie das Formular zur Zimmerbuchung.

Einzelzimmer 99,- Euro/Doppelzimmer 109,- Euro (inkl. Frühstück und MwSt.)

### Absender/Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Kundennummer

Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter [www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie).

Datum/Unterschrift

Bei gegebenem Anlass werden wir Ihre E-Mail-Adresse nutzen, um Sie über ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen zu informieren. Sie können dieser Nutzung jederzeit durch eine E-Mail an [akademie@springer.com](mailto:akademie@springer.com) oder ein Fax an +49 89 203043-1293 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50% der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.