



© Erwin Modicka | Fotolia.com

**verkehrs**   
**RUNDSCHAU**  
VERANSTALTUNGEN

RICHTUNGSWEISEND  
FÜR IHREN ERFOLG.

FACHKONFERENZ  
AM 27. SEPTEMBER 2014 IN HANNOVER AUF DER IAA

## Gebrauchte Nutzfahrzeuge professionell vermarkten

Mit freundlicher Unterstützung von:

**AUTO**  
**SCOUT 24**

Trucks

 **KRONE**  
Wir transportieren Zukunft

**Ob beim Verkauf im Inland oder beim Export: So lassen sich im Handel mit gebrauchten Lkw gute Preise erzielen**

Nach drei bis fünf Jahren endet meist das erste Leben eines neuen Lkw und er landet auf dem Gebrauchtmrket. Hier sind langfristig stabile Geschäftsbeziehungen zu den Kunden der Schlüssel zum Verkaufserfolg und zu hohen Preisen. Dazu müssen Händler wissen, wie sich Märkte und Preise entwickeln. Zudem gilt es, das eigene Unternehmen als verlässlichen Partner aufzustellen und alle Vermarktungswege professionell zu nutzen.

### Themenschwerpunkte

- › Die aktuelle Angebots- und Nachfragesituation bei gebrauchten Nfz
- › Export: So funktioniert die neue Gelangensbestätigung rechtssicher
- › Was bei der Zusammenarbeit mit Exportspezialisten zu beachten ist
- › Gebrauchte Trailer gewinnbringend vermarkten
- › Das Internet clever für die Vermarktung nutzen
- › Psychologie des Verkaufens: Menschentypen erkennen und richtig behandeln

**In der Teilnahmegebühr enthalten: Eintrittskarte für den Messebesuch der IAA Nutzfahrzeuge am Veranstaltungstag.**



Weitere Informationen unter  
[www.verkehrsrundschau.de/events](http://www.verkehrsrundschau.de/events)

Member of  
Logistics Alliance Germany 

## Ihr Nutzen

Im Rahmen der Veranstaltung erfahren Sie:

- › Wie sich Absatz, Umsatz und Marge im Gebrauchthandel entwickeln
- › Welche Fahrzeuge in welchen Regionen besonders gefragt sind
- › Wie Sie Fahrzeuge ins Ausland verkaufen, ohne dass Steuern und Zoll zu teuren Falle werden
- › Wie Sie Anhänger und Auflieger gewinnbringend vermarkten
- › Wie Sie Ihr Fahrzeug im Internet erfolgreich präsentieren
- › Wie Sie die verschiedenen Kundentypen erkennen und richtig behandeln

## Zielgruppe

Die Fachkonferenz wendet sich an Gebrauchtwagen-Nutzfahrzeughändler.

### PROGRAMM

#### 9:50 Uhr Begrüßung und Einführung in das Thema

*Serge Voigt, Redakteur VerkehrsRundschau, Springer Fachmedien München*

#### 10:00 Uhr **Daten statt Glaskugel: Das Konjunkturbarometer für gebrauchte Nutzfahrzeuge**

- › Lage und Stimmung im deutschen Handel für gebrauchte Nutzfahrzeuge
  - › So entwickeln sich Absatz, Umsatz und Marge im Handel mit gebrauchten Nutzfahrzeugen
  - › Welche Entwicklungen den Markt antreiben und welche ihn bremsen
- Stefan Page, Business Development Manager, AutoScout24 Trucks*

#### 10:45 Uhr **Fahrzeugverkauf ins Ausland**

- › So funktioniert die neue Gelangensbestätigung rechtssicher
  - › Was ist bei der Zusammenarbeit mit Exportspezialisten zu beachten
  - › Gefahrenstellen und aktuelle Entwicklungen bei Reihengeschäften
- Stan Guthmann, Steuerberater, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner*

#### 11:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

#### 12:30 Uhr **Psychologie des Verkaufens: Menschentypen erkennen und richtig behandeln**

- › Gesprächsstart: Die ersten vier Minuten entscheiden
  - › Die unterschiedlichen Kunden-Typen und ihre Eigenheiten
  - › Die verschiedenen Charaktere gewinnbringend anpacken
- Prof. Dr. Andreas Schutkin, Verkaufstrainer*

#### 13:15 Uhr **Gebrauchte Trailer gewinnbringend vermarkten**

- › Wie entwickeln sich Preise/Restwerte von gebrauchten Aufliegern und Anhängern?
- › Welche Länder und Regionen sind derzeit gute Absatzmärkte?
- › Welche Fahrzeuge sind gefragt – welche Ladenhüter?
- › Zustand und Ausstattung – was einen Trailer zum Verkaufsschlager macht

*Ingo Geerdes, Director Key Account, Krone Fleet & Krone Used*

#### 14:00 Uhr Kaffeepause

#### 14:30 Uhr **Die aktuelle Angebots- und Nachfragesituation bei gebrauchten Nutzfahrzeugen**

- › Nach welchen Modellen und Marken Käufer von gebrauchten Nutzfahrzeugen derzeit suchen
  - › Was die Händler momentan an Marken und Modellen im Angebot haben
  - › In welchen Ländern welche Fahrzeuge besonders gefragt sind
  - › Reaktionsmöglichkeiten des Handels auf die Marktlage
- Philipp Schwenke, Head of AutoScout24 Trucks*

#### 15:15 Uhr **Fahrzeugvermarktung im Internet**

- › Web 2.0 und Social Media – etwas für den Nutzfahrzeug-Handel?
  - › Professionelle Fahrzeugpräsentation: Gute Bilder und schmissige Texte
  - › Sicherheiten für Käufer und Verkäufer
- N. N.*

#### 16:00 Uhr Verabschiedung und Ende der Fachkonferenz, Zeit für einen Messebesuch

ANMELDUNG PER FAX: +49 89 203043-2371

Wir melden folgenden Teilnehmer zur o. g. Veranstaltung an:

Firma
Name
Straße, Nr.
PLZ, Ort
Telefon, Fax
E-Mail
Mit meiner Unterschrift akzeptiere ich die AGB, zu finden unter <a href="http://www.verkehrsrundschau.de">www.verkehrsrundschau.de</a> .
Datum, Unterschrift

#### Termin und Ort

Samstag, 27. September 2014, 9:50 Uhr bis ca. 16:00 Uhr  
Messe Hannover, IAA Nutzfahrzeuge, Convention Center (CC), Saal 13/14, 30521 Hannover

#### Teilnahmegebühr

**Frühbucherpreis bis zum 18. August 2014: brutto 355,81 € (netto 299 € zzgl. 56,81 € MwSt.).**

Teilnahmegebühr nach dem 18. August 2014: brutto 474,81 € (netto 399 € zzgl. 75,81 € MwSt.).

*Alle Preise inklusive Eintrittskarte für die IAA Nutzfahrzeuge am Veranstaltungstag, Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Kaffeepausen.*

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 [events@springer.com](mailto:events@springer.com) oder ein Fax an +49 89 203043-2371 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

**Kontakt:** VerkehrsRundschau, Verlag Heinrich Vogel, Aschauer Straße 30, 81549 München, Telefon: +49 89 203043-1285, E-Mail: [events@springer.com](mailto:events@springer.com)