

Jahresinhaltsverzeichnis 2008

Titelthemen

GW-Marketing und CRM	1/2008
GW-Recht	2/2008
GW-Geschäft online	3/2008
Profitabler GW-Zukauf	4/2008
GW-Mitarbeiter	5/2008
GW-Prozessberatung	6/2008

Inhaltsverzeichnis nach Rubriken geordnet

Markt & Macher

Marktbeobachtung: Tops und Flops der Kompakt- und Mittelklasse	1/2008	S. 26
Marktbeobachtung: Tops und Flops der Oberklasse/Sportwagen	2/2008	S. 36
Schneller reagieren. Das neue SMS-Tool von mobile.de	2/2008	S. 38
Leichte Laster unterm Hammer. Nutzfahrzeugauktionen	2/2008	S. 39
GW-Index. Aktuelle Marktdaten für Ihr GW-Geschäft	2/2008	S. 26
GW-Index. Aktuelle Marktdaten für Ihr GW-Geschäft	3/2008	S. 36
DAT-Report 2008. Was tut sich im GW-Markt?	3/2008	S. 42
Optimierte Hereinnahme. Der Alpha Controller	3/2008	S. 45
Gebrauchte Nutzfahrzeuge. Vermarktung über die TradePorts	3/2008	S. 46
Marktbeobachtung: Tops und Flops der Vans und Kleinwagen	4/2008	S. 38
GW-Index. Aktuelle Marktdaten für Ihr GW-Geschäft	4/2008	S. 40
GW-Index. Aktuelle Marktdaten für Ihr GW-Geschäft	5/2008	S. 32
GW-Index. Aktuelle Marktdaten für Ihr GW-Geschäft	6/2008	S. 34

Einkauf

Rettung in der Not: Zukauf und Kundenbindung	1/2008	S. 34
Marktgespräch mit Anton Donnerbauer, TOHA Automobile	2/2008	S. 40
Zielgenauer Zukauf. Die Einkaufsplattform von DeTeFleet	3/2008	S. 50
Einkaufen mit Gewinn. Interview mit zwei Händler zum Zukauf	4/2008	S. 6
Faktor Mensch. CarsOnTheWeb im Überblick	4/2008	S. 8
Used Car Stock Locator. Die Zukaufsplattform von Hyundai	4/2008	S. 10
Richtig bewerten. Welche Tools bringen den korrekten EK?	4/2008	S. 15
Monetäre Zeitbomben vermeiden. Tipps zum Zukauf	4/2008	S. 18
Übersicht: Leasinggesellschaften als Zukaufsquelle	4/2008	S. 23
Attraktive Zukaufsangebote. Die Plattform ELN im Porträt	4/2008	S. 27
Zum Ersten, zum Zweiten... Der Autorola-Einkaufsguide	4/2008	S. 28
Fahrzeuge auf dem Silbertablett. Die TOHA-Einkaufsbörse	4/2008	S. 32
Neues Angebot für Hersteller und Händler. Manheim Auctions	5/2008	S. 38
Im Osten viel Neues. Autobid.de stärkt seine Präsenz im Osten	5/2008	S. 42

Verkauf & Marketing

Gebrauchtwagen-Marketing. Die wichtigsten Grundregeln	1/2008	S. 6
Diamant Gebrauchtwagen. Das neue GW-System von Mitsubishi	1/2008	S. 38
Die beste GW-Kampagne 2007. Rückblick auf den Wettbewerb	1/2008	S. 22
Zuhören ist das Wichtigste. Kolumne zum Verkauf	1/2008	S. 38

Artikelserie zum GW-Marketing im Autohaus, Teil IV	1/2008	S. 16
Verkäuferentlohnung. Kriterien eines Entlohnungssystems	1/2008	S. 46
Junge Gebrauchte. Interview zum GW-Geschäft bei Daimler	1/2008	S. 52
GW-Business in Europa. Neue Marktchancen	2/2008	S. 44
Kundenorientierung. Kolumne zum Verkauf	2/2008	S. 46
Geprüfte Gebrauchtwagen. Das GW-System von Toyota	2/2008	S. 48
LexusSelect. Das GW-System von Lexus	2/2008	S. 52
Chancen nutzen. Interview mit Real Garant/Zürich	2/2008	S. 55
Aktiv zuhören. Kolumne zum Verkauf	3/2008	S. 54
Einfluss nehmen. Kolumne zum Verkauf	4/2008	S. 48
Volkswagen First Class. Das GW-System von Volkswagen	4/2008	S. 50
Auf den Punkt gebracht. Die readybank als Partner des Handels	4/2008	S. 54
Vorbild Schweiz. GW-Verkauf und Prozesse in der BMW NL Zürich	5/2008	S. 44
Soziales Engagement. Kolumne zum Verkauf	5/2008	S. 50
Alles Nano oder was? Was steckt dahinter?	5/2008	S. 52
Artikelserie zum GW-Marketing im Autohaus, Teil V	5/2008	S. 54
Pro-aktives Handeln. Kolumne zum Verkauf	6/2008	S. 44
qualityplus+. Das GW-System von Honda	6/2008	S. 46

Organisation & Controlling

Saubere Prozesse. Das Tool „CarManager“ im Einsatz	1/2008	S. 54
Wegweiser. Der AUTOHAUS/DEKRA GW-Kongress	2/2008	S. 62
Sterne online verkaufen. AutoDo! im Einsatz	3/2008	S. 56
Das GW-Geschäft und die Kosten. Einsparpotenziale	4/2008	S. 56
Langsteher vermeiden. Die gwliste als Vermarktungskanal	4/2008	S. 60
Interview mit Reinhard Ahlborn, BMW Niederlassung Zürich	5/2008	S. 17
Der zertifizierte GW-Verkäufer	5/2008	S. 20
GW-Mitarbeiter in den USA. Was motiviert beim Verkauf?	5/2008	S. 22
Erfolgsfaktoren bei der Mitarbeiterwahl. Anita Simonian im Gespräch	5/2008	S. 28
Verbranntes Geld. Wo stecken Potenziale in den GW-Prozessen	5/2008	S. 60
GW-Prozesse in den USA. Was macht ein GW-Megadealer?	6/2008	S. 6
Prozesse mit kurzen Wegen. Ein Beispiel aus der Schweiz	6/2008	S. 12
GW-Coaching und Prozessoptimierung bei AutoContact	6/2008	S. 17
Group Web Sales. Die neue B2B-Plattform des Volkswagen Konzerns	6/2008	S. 20
Hausaufgaben machen! Teil 1 der Artikelserie zu 10 GW-Fehlern	6/2008	S. 28
Leasing-Prozesse optimieren. Rücknahmeprozesse verbessern	6/2008	S. 30
Sicherheitslösungen. Tresore und Schlüsselmanagement	6/2008	S. 32
Vom Hof ins Netz. Schnittstellenstandards von infoServe	6/2008	S. 52
Mängelriesen und Mängelzwerge. Der GTÜ-Mängelreport	6/2008	S. 54
Den Durchblick bewahren. Standzeitmanagement-Tool von AutoDo!	6/2008	S. 58
GW-Bestandsverwaltung mit SilverDAT II	6/2008	S. 63

Recht & Steuern

Rechtsfragen im Autohaus. Berührungspunkte mit dem Gesetz	2/2008	S. 8
Literaturtipps zum Thema Recht	2/2008	S. 14
Internationaler Handel. Was gilt jenseits der Grenzen?	2/2008	S. 16
Wichtige GW-Urteile im Überblick	2/2008	S. 20
Das GEZerre endet. Thema GEZ-Gebühren im Autohandel	2/2008	S. 24
Luxemburger Urteil zur Nutzungsschädigung	3/2008	S. 62
Neue Gebrauchtwagen-Verkaufsbedingungen	4/2008	S. 62
Neue Formulare für Unfallschadenabwicklung und Teileverkauf	4/2008	S. 64
Wegfall des Rechtsberatungsgesetzes	5/2008	S. 62

Online

Gebrauchtwagen goes Internet. Tipps und Checklisten	3/2008	S. 6
Sich vom Wettbewerb abheben. Interview mit Manfred Seidel	3/2008	S. 14
Online werben und verkaufen	3/2008	S. 20
Licht im Daten-Tunnel. Diese Fahrzeug werden gesucht	3/2008	S. 22
Der Kunde am Steuer. Neues von gebrauchtwagen.de	3/2008	S. 30
Auf den Kopf gestellt. Die Plattform Autohausen.de im Überblick	3/2008	S. 33

Sonderheft AutoEuropa Bank**5/2008****Ausgabe verpasst?**

Bestellen Sie jetzt die Ihnen noch fehlenden Ausgaben von *GW-trends* (solange der Vorrat reicht).
Einzelpreis: 9,90 EUR (inkl. MwSt. und Versand) unter der Service-Hotline 01 80 / 5 06 06 67 (0,14
EUR/Min. aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunk abweichend) oder unter www.gw-trends.de