



## Santander/DEKRA GW-Forum

# Strategien für erfolgreiches GW-Management

### Topthemen

- | Zukaufsquellen im Überblick
- | Interne Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Zukauf
- | Import / Export – Sicherheit im Auslandsgeschäft
- | GW-Marketing aktuell – die richtige Mischung macht's



*„Das GW-Geschäft ist und bleibt eine der zentralen Ertragssäulen im Automobilhandel.“*

**Moderation und fachliche Leitung:**  
**Dr. Martin Endlein, Chefredakteur GW-trends**

### Weitere Top-Referenten

- | **Hans-Günther Barth**, WP/StB/CPA, Partner, Kanzlei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner
- | **Nadine Schlink**, Marketing, Egon Senger GmbH
- | **Udo Speth**, Trainer und Berater
- | **Torsten Wesche**, Leiter Händlervertrieb, mobile.international GmbH

**Vom aktiven GW-Zukauf bis zum erfolgreichen Verkauf!**



## Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Verkäufer und Verkaufsverantwortliche, die sich über aktuelle Trends im GW-Handel informieren wollen.

## Termine/Orte

**Mittwoch, 21. September 2011 in Frankfurt**  
**Dienstag, 27. September 2011 in Hannover**  
**Mittwoch, 28. September 2011 in Stuttgart**

Jeweils von 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr.  
 Ortsangaben sind Großraumangaben.

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf 269,- Euro zzgl. ges. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Kaffeepausen und Mittagessen.

**Abonnenten der Fachzeitschrift AUTOHAUS sowie Partner der Santander Consumer Bank, DEKRA und mobile.de erhalten den ermäßigten Preis von 269,- Euro zzgl. MwSt. Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.**

Die kürzlich vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe veröffentlichten Zahlen belegen es: Der Gebrauchtwagenmarkt entwickelt sich positiv und bleibt eine tragende Säule für ein erfolgreiches Autohaus. Jetzt gilt es diesen positiven Trend weiterzuentwickeln und die unternehmensinternen GW-Prozesse weiter zu optimieren. Vom professionellen Fahrzeugzukauf bis zum ertragsgesteuerten Verkauf.

**Nutzen Sie die Impulse aus dem GW-Forum für Ihr erfolgreiches Geschäft! Bauen Sie auf den Einsatz unserer Erfolgsstrategien!**

## Programmauszug

### Der Gebrauchtwagenmarkt im Überblick

! Aktuelle Fakten und Trends im GW-Handel!  
 Das erwartet Sie 2012!

### Der optimale Gebrauchtwagenprozess

! Professionelles Bestands- und Standzeitenmanagement – das A und O im GW-Prozess  
 ! Preismanagement – der Prozess beginnt beim richtigen Preis

### Zukaufsquellen im Überblick

! Königsdisziplin proaktiver Einkauf – diese Möglichkeiten haben Sie!

### Rahmenbedingungen für professionellen Zukauf

! Finanzielle Voraussetzungen  
 ! Platzverhältnisse für Anlieferung, Lagerung und Fahrzeugpräsentation  
 ! Interne Abläufe und personelle Anforderungen

### Steuerliche Aspekte beim Import und Export von Fahrzeugen

! Dauerbrenner Buch- und Belegnachweis  
 ! Erleichterungen durch die Rechtsprechung und das Steuervereinfachungsgesetz 2011?

### Ertragspotenziale in der Absatzfinanzierung – Liquidität für den Handel

! AutoFlat – Mehrertrag und Kundenloyalisierung  
 ! Einkaufsfinanzierung – Liquidität für Ihr Geschäft

### Der richtige Marketing-Mix: So kurbeln Sie Ihre GW-Verkäufe an

! Online-Marketing – mehr als nur eine eigene Website!  
 ! Best Practice – so erreichen Sie auch mit klassischem Marketing Ihre Zielgruppe!  
 ! Verkäufe steigern durch Cross- und Eventmarketing!

### Marktgerechte Positionierung Ihrer Gebrauchten

! Wie der Fahrzeughandel vom Internet profitiert  
 ! Das perfekte Online-Inserat – so einfach kann aktives Standzeitenmanagement sein!

## Ihr Nutzen

Sie erhalten von Kollegen und Experten „aus der Praxis für die Praxis“ konkrete Tipps und Handlungsanweisungen, die Sie sofort am nächsten Tag gewinnbringend in Ihrem Unternehmen umsetzen können. Sowohl als GW-Profi als auch als Neueinsteiger erhalten Sie viele wertvolle Hinweise für Ihr erfolgreiches Geschäft mit den Gebrauchten.

**AUTOHAUS**  
 akademie ■■■

**Faxanmeldung +49(0)89 203043-1293**

**Ja, wir melden folgende Teilnehmer an (bitte ankreuzen):**

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> <b>Frankfurt</b> | <b>Mittwoch, 21. September 2011</b> |
| <input type="checkbox"/> <b>Hannover</b>  | <b>Dienstag, 27. September 2011</b> |
| <input type="checkbox"/> <b>Stuttgart</b> | <b>Mittwoch, 28. September 2011</b> |

Jeweils von 10:00 bis 18:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro ermäßigt sich bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens auf 269,- Euro zzgl. ges. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Kaffeepausen und Mittagessen.

**Abonnenten der Fachzeitschrift AUTOHAUS sowie Partner der Santander Consumer Bank, DEKRA und mobile.de erhalten den ermäßigten Preis von 269,- Euro zzgl. MwSt. Bitte geben Sie Ihre jeweilige Kundennummer an.**

**Sie können sich auch im Internet anmelden unter:**

**[www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)**

**Telefon: +49(0)89 203043-1283**

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Seminarbeginn 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.

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

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

.....  
 Firma

.....  
 Straße/Nr.

.....  
 PLZ/Ort

.....  
 Telefon /Fax

.....  
 E-Mail

.....  
 Datum  Unterschrift

.....  
 Kundennummer

AUTOHAUS akademie | Aschauer Straße 30 | D-81549 München