



MEHR UMSCHLAG DURCH GW-AUKTIONEN! SORTIMENT OPTIMIEREN – RENDITE ERHÖHEN

Das Geschäft mit den Gebrauchten zählt nach wie vor zu den Ertragsbringern im Autohaus. Neben den klassischen Wegen des Verkaufs durch Präsentation vor Ort oder online bieten auch GW-Versteigerungen die Möglichkeit des schnellen Zu- oder Verkaufs von Gebrauchtwagen. Doch heißt es, Neuland zu betreten und sich vorab über Voraussetzungen und (Ertrags-)Möglichkeiten zu informieren.

In diesem Seminar erhalten Sie die Gelegenheit, unverbindlich Einblick in die Auktionswelt zu nehmen. Sie erfahren, wie Sie Auktionen als Zukaufsquelle oder zusätzlichen Vertriebsweg optimal in Ihr GW-Geschäft integrieren und was Sie unternehmen können, um über eigene Verkäufer mehr interessante Gebrauchtwagen zu beschaffen. Nutzen Sie die Kombination aus Fachseminar und „Erkundungstour“ bei BCA in Groß-Gerau und Neuss!

Topthemen

- Eigenes GW-Sortimentskonzept und Verwendungsentscheidung als Grundlagen für das Auktionsgeschäft
- Einlieferung und Verkauf über GW-Auktionen: Voraussetzungen, Chancen, Risiken
- Risiken der Vermarktung an Wiederverkäufer innerhalb der EU kennenlernen
- Aktiver Einkauf von Gebrauchten auf Auktionen und anderen Quellen: Voraussetzungen, Chancen, Risiken

Mit freundlicher Unterstützung von:



FACHLICHE LEITUNG



Jörg-Rüdiger von der Marwitz ist freiberuflicher Strategy Consultant im Automobilhandel – Spezialgebiet Gebrauchtwagen. Er ist seit über 40 Jahren im Automobilhandel tätig, davon 20 Jahre im Vertrieb von GW-Fahrzeugen. Er sammelte langjährige Erfahrung in der Organisation und Durchführung von Pkw-Auktionen.

HIGHLIGHT

Sie besichtigen die verschiedenen Stationen, die ein Fahrzeug durchläuft, und haben die Möglichkeit, sich die laufende Auktion anzusehen.

PROGRAMM

Auktionen als wichtiger Bestandteil des GW-Managements

- Das Geschäftsmodell Autoauktionen
 - Funktionsweise und Besonderheiten der verschiedenen Auktionsformate
 - Der Marktplatz für Käufer und Verkäufer
 - Die Auktionsbedingungen und Services
- Frank Henning, Buyer Manager Region West und Auktionator, BCA Autoauktionen*

Eigenes GW-Sortimentskonzept und Verwendungsentcheidung als Grundlagen für das Auktionsgeschäft

- Ein eigenes GW-Sortimentskonzept als Grundlage für die optimale Marktbearbeitung
- Praxisbeispiel: Gestaltung eines Sortimentskonzepts
- Beispiel eines Katalogs für die Verwendungentscheidung hereingenommener GW

Jörg-Rüdiger v. d. Marwitz, freiberuflicher Strategy Consultant

ZIELGRUPPE

Die Veranstaltung wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände sowie Verkaufsleiter und Leiter Gebrauchtwagengeschäft, die sich über die Möglichkeiten von GW-Auktionen informieren möchten.

Einlieferung und Verkauf über GW-Auktionen: Voraussetzungen, Chancen, Risiken

- Wie kalkuliert man einen EK-Preis bei einem Auto, das versteigert werden soll?
 - Soll man Langsteher auf Auktionen anbieten?
 - Benötigt man einen aufwendigen Zustandsbericht?
 - Sollen GW für Auktionen aufbereitet werden?
 - Wie müssen Verkäufer im Autohaus gesteuert werden, damit sie das Thema Auktionsverkauf positiv bewerten?
- Jörg-Rüdiger v. d. Marwitz, freiberuflicher Strategy Consultant*

Aktiver Einkauf von GW auf Auktionen über andere Quellen: Voraussetzungen, Chancen, Risiken

- Benötigt das Autohaus für den Zukauf spezielle Einkäufer, die den Markt besonders gut kennen?
 - Mit welchen Margen sollte Auktionsware kalkuliert werden?
 - Wie kann man vermeiden, zu viel für einen GW zu bezahlen?
 - Beispiel-Kalkulationsschema für Auktionsware
- Jörg-Rüdiger v. d. Marwitz, freiberuflicher Strategy Consultant*

Chancen und Risiken beim Export innerhalb der EU

- Das enorme Potenzial „Europa“ optimal ausschöpfen
 - Geschäftsbeziehungen ausschließlich mit seriösen Kunden und Lieferanten
 - Maximale Absicherung erzielter Umsätze und Erträge
- Sven Herpolsheimer, Inhaber, herpolsheimer fachberatung im automobilhandel*

Ja, wir melden folgenden Teilnehmer an (bitte ankreuzen):

Anmeldung per Fax: +49 89 203043-32030, E-Mail: akademie@springer.com oder unter autohaus.de/akademie

- Mittwoch, 27. April 2016, in Groß-Gerau**
 Donnerstag 28. April 2016, in Neuss
Jeweils von 10:00 Uhr bis ca. 16:30 Uhr.

Die Teilnahmegebühr beträgt € 391,51 brutto (netto € 329,- zzgl. € 62,51 MwSt.) inkl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen. **AUTOHAUS-Abonnenten erhalten einen ermäßigten Preis von € 355,81 brutto (netto € 299,- zzgl. € 56,81 MwSt.). Bitte geben Sie Ihre Kundennummer an.**

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 adressmanagement@springer.com oder ein Fax an +49 89 203043-32030 widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.
AUTOHAUS akademie, Aschauer Str. 30, 81549 München, Tel.: +49 89 203043-1262

Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Kunden-/Abonnenten-Nr. (ggf. angeben)

Ich akzeptiere die AGB, zu finden unter autohaus.de/akademie.

Datum

 Unterschrift