

25. November 2025 | MOTORWORLD Köln

24. AUTOHAUS / DEKRA Gebrauchtwagenkongress 2025

So vermarkten Profis ihre gebrauchten E-Mobile

Sie sind gekommen, um zu bleiben. Leider machen Elektromobile im Handel gerade keine große Freude. Vor allem wenn die Autos als Gebrauchte auf dem Hof stehen, tut man sich schwer für diese Autos Käufer zu finden. Dass die Restwerte für BEV in diesem weiter fallen, macht das Geschäft doppelt schwer. Welche Möglichkeiten es gibt, die Steckerautos loszuwerden, ist Thema des Gebrauchtwagenkongresses 2025.

- DAS ERWARTET SIE:**
- Marktübersicht/Prognose
 - Restwertentwicklungen
 - Händlerdiskussion
 - BEST PRACTICE
 - Rechtliches
 - GW-Management



Scan mich!



© vefimov - stock.adobe.com

Sponsoren

AUF EINEN BLICK

Zeiten

- 11:00 Uhr Check-In mit Welcome Coffee
- 11:30 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Agenda
- Business Lunch und Coffee Break
- Programm bis 18:30 Uhr
- Networking Dinner exklusiv im Restaurant El Carrito
- optional am 25.11 oder 26.11.2025 von 10:00 bis 11:00 Uhr Führung durch die MOTORWORLD Köln (Plätze sind limitiert)

Veranstaltungsort

MOTORWORLD Köln, Butzweilerstraße 35-39, 50829 Köln

Übernachtung (exklusive)

Zimmerkontingent vom 25./26.11.2025 mit dem Code:
GW-Kongress 2025, Preis Zimmer/Nacht: 152,- €
inklusive Frühstück, V8 Hotel Köln @MOTORWORLD

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Verkaufsleiter, Leiter Gebrauchtwagen, GW-Verkäufer im markengebundenen und freien Automobilhandel, Händlerbetreuer, Hersteller, Importeure und Branchen-Dienstleister im Gebrauchtwagenhandel.

Teilnahmegebühr (pro Person):

- **Vorzugspreis für Händler**
brutto 474,81 € (**netto 399,- €** zzgl. 75,81 € MwSt.)*
- für andere Unternehmen
brutto 712,81 € (**netto 599,- €** zzgl. 113,81 € MwSt.)*

AUTOHAUS-Abonnenten sowie Kunden der Sponsoren erhalten 100,- € Rabatt auf den jeweiligen gültigen Nettopreis.

* Inklusive Business Lunch, Coffee Breaks und Networking Dinner exklusiv im Restaurant El Carrito mit allen Getränken am 25.11.2025, zudem Tagungsunterlagen, **exkl. Übernachtung.**

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Elisabeth Huber, Telefon: +49 89 203043-1268
E-Mail: elisabeth.huber@tecvia.com

PROGRAMM

DIENSTAG, 25. November 2025

ab 11:00 Uhr bis 18:30 Uhr

mit anschließendem Networking Dinner
exklusiv im Restaurant El Carrito

Begrüßung und Vorstellung der Agenda

- Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS
- Bert Grammel, Your Automotive Expert

Elektrofahrzeuge im GW Markt –

Herzlich Willkommen oder ungeliebtes Kind

- Aktuelle Entwicklung
- Fokus BEV
- Die Rolle des Flottenmarktes

Stefan Behringer, Head of Sales Leads, Dataforce Verlagsgesellschaft für Business Informationen mbH

Elektroautos: Restwerte zwischen Wunsch und Wirklichkeit

- Aktuelle Marktentwicklungen
- Einflussfaktoren
- Ausblick

Martin Weiss, Leiter Produktlinie Fahrzeugbewertung, Deutsche Automobil Treuhand GmbH

Das neue CUPRA Approved Programm

- Status Quo
- Was machen wir neu / anders

Marcus Hoffmann, Leiter Vertrieb, Seat/Cupra Deutschland

Ergebnisse AUTOHAUS Panel-Umfrage:

Batterietest „Wie wichtig sind diese Tests für den Handel?“

Ralph M. Meunzel, Chefredakteur AUTOHAUS



Stefan
Behringer



Maximilian
Feser



Henning
Hamann



Markus
Häring



Marcus
Hoffmann



Michael Skule
Langbehn



Constantin
Michel



Daniel
Müller

IHR MEHRWERT:

- Wertvolle Informationen
- Austausch mit Kollegen
- Erfolgsstrategien
- Neue Impulse



Ralph M.
Meunzel



Bert
Grammel

MODERATION

Ladekompetenz als Erfolgsfaktor für die GW-Vermarktung

Nikolaus Schnetzer, Head of Elli Produkt Marketing,
Volkswagen Group Charging GmbH

DIALOG: Rücknahmerisiken von Hochvoltfahrzeugen

Michael Tziatzios, Leiter Gebrauchtwagenmanagement, DEKRA Automobil GmbH
mit Bert Grammel

Vom Mietwagen zum Gebrauchtwagen - wie das Vermietgeschäft den GW-Markt beeinflusst

- Auswirkungen von Rücknahmeschäden
- Welche Benefits kann Sixt Autohändlern bieten

Vinzenz Pflanz, Chief Business Officer, Sixt SE

Vermarktung gebrauchter Elektrofahrzeuge aus Herstellersicht und wie Hyundai Motor Deutschland seine Händler dabei unterstützt

- Marktpotenziale und Herausforderungen bei gebrauchten Elektrofahrzeugen – die Rolle des Herstellers
- Hyundai-Remarketing-Strategie: Digitale Tools, Programme und Unterstützung für den Handel

Daniel Müller, Key Account Manager Gebrauchtwagenmarke,
Hyundai Motor Deutschland GmbH

BEST PRACTICE INTERVIEW - Gebrauchte BEV-Vermarktung

- Maximilian Feser, Geschäftsführer in der Feser-Graf Gruppe, Feser, Graf & Co. Automobil Holding GmbH
- Heiko Woitzel, Geschäftsführer in der Feser-Graf Gruppe & Leiter Gebrauchtwagen, Feser, Graf & Co. Automobil Holding GmbH
mit Ralph M. Meunzel

BEV – PHEV kenn ich nicht, habe ich nicht, mach ich nicht

- Von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Kompetenz
- Der Weg in eine professionelle Vermarktung von Steckerfahrzeugen

Guido Oevermann, Verkaufsleiter PKW Gebrauchtwagen, STERNPARTNER SE & Co. KG

BEST PRACTICE - Das (notwendige) Mindset von Verkäufern und Führungskräften für den E-Fahrzeugverkauf

- Ein zukunfts- und E-Mobilitäts-orientiertes Mindset als Voraussetzung oder als Erfolgsgarant?
- Und wie kommen Verkäufer und Führungskräfte gemeinsam dorthin?
- Wie reflektieren wir die Hindernisse und welche Widerstände gilt es auf drei Seiten abzubauen?
- Welche Wege gibt es, um im Absatz gebrauchter E-Fahrzeuge endlich Erfolge zu haben?
- Was ist das „ultimative Erfolgsrezept“?

Michael Skule Langbehn, Mitglied der Geschäftsleitung und Verkaufsleitung PKW,
Süverkrup Automobile GmbH & Co. KG
mit Bert Grammel

Ergebnisse der neuesten AUTOHAUS- und TARGOBANK-Verkäuferstudie

Markus Häring, Geschäftsführer, TARGOBANK AG

Wie Sie jede Woche systematisiert attraktive Gebrauchtwagen ankaufen – ganz ohne Abhängigkeit von Börsen & Plattformen

- Finden Sie mit Digitalisierung & Künstlicher Intelligenz die besten Fahrzeuge – bevor es andere tun
- Nutzen Sie das Setter-Closer-Prinzip für einen planbaren Ankaufsprozess – Woche für Woche, Auto für Auto

Constantin Michel, Geschäftsführer, HAIAR GmbH

Segen und Fluch der Gebrauchtwagenversicherung

- Gewährleistungspflicht als gesetzliche Basis
- Nacherfüllung durch Dritte und Transportkosten
- Einschränkungen der Leistungspflicht der Versicherer

Prof. Dr. Tim Vogels, RA, Dr. Vogels Rechtsanwälte

UPDATE: Gewährleistung – Rücktritt – Schadenersatz

- Aus der Rechtsprechung zum Kaufrecht
- Worauf Händler jetzt unbedingt achten müssen

Henning Hamann, Geschäftsführer und Rechtsanwalt,
ETL Kanzlei Voigt Rechtsanwalts GmbH

Fazit und Zusammenfassung



Guido
Oevermann



Vinzenz
Pflanz



Nikolaus
Schnetzer



Michael
Tziatzios



Prof. Dr. Tim O.
Vogels



Martin
Weiss



Heiko
Woitzel