



Einkauf mit ESP

Wege aus dem Einkaufs-Dilemma

Nicht nur der Autokäufer braucht häufig helfende Eingriffe moderner Fahrassistenzsysteme. **Auch der Verkäufer kommt in vielen Situationen sprichwörtlich „ins Schleudern“.** Denn häufig soll er nicht nur – wie seine Berufsbezeichnung sagt – Automobile verkaufen, sondern diese auch günstig und bedarfsgerecht zukaufen. Eine Herausforderung, vor der viele in der Branche immer noch zurückschrecken.

Von Frank Herold

Stellen wir uns einen mittelständischen Autohandelsbetrieb vor. Nachdem der Inhaber Jahrzehnte lang mit seinem Neuwagen- und Servicegeschäft gute Erträge eingefahren hat, läuft es seit einigen Jahren mit den kleiner gewordenen Margen nicht mehr so recht. Also entschließt er sich, im Gebrauchtwagen-sektor etwas zu tun. Im Grunde genommen ist das eine hervorragende strategische Entscheidung.

Also macht sich unser Unternehmer an die Umsetzung. In der allmorgentlichen Verkäuferbesprechung gibt er die neue Marschroute bekannt. Man wolle verstärkt auch den Zweite-Hand-Markt bedienen. Der GW-Mann am Tisch freut sich schon, dass jetzt sein Bereich an Gewicht gewinnen soll, denn schließlich fühlte gerade er sich häufig eher als das Abschiebeleis des Autohauses denn als erfolgreiches und angesehenes Profitcenter.

Doch seine Vorfreude sollte nicht lange währen. Denn in eben jener wichtigen Teambesprechung kommt der Geschäftsführer plötzlich mit einer ganz neuen Idee

auf den GW-Verkäufer zu: Da er ja wisse, was seine Kunden wollen, was am Markt so gehe, solle er sich doch gleich auch um den Zukauf renditeträchtiger Fahrzeuge kümmern. Das hatte eingeschlagen.

Kauf mal zu!

So oder so ähnlich läuft es sicherlich in vielen Autobetrieben ab. Der GW-Verkäufer macht sich anschließend auf die Suche, im Internet, in Tageszeitungen und so weiter und so fort. Nach der Methode „Try and error“ wird er probieren, scheinbar günstige GW aus weiten Entfernungen zu holen oder holen zu lassen. Natürlich erwischt er dabei das ein oder andere Schnäppchen. Aber der Großteil der Akquisitionen ist doch eher Durchschnitt. Fahrzeugbeschreibungen, die eben nicht genau passen, Instandsetzungsbedarf über angegebenen Werten.

Dies wiederum hat mehrere Konsequenzen: Der GW-Verkäufer verbringt nun einen Großteil seiner Arbeitszeit mit der Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen. Negativerlebnisse frustrieren ihn zunehmend. Seine eigentliche Arbeit – der Verkauf – leidet sichtlich. Dies alles führt zu



Auto Zentrum West

Der Mehrmarkenbetrieb in Barsinghausen nutzt die Software CARSET und hat den riesigen Fahrzeugbestand auf seiner Homepage.



Händlerstimme

Angela und Raimond Gustorf, Geschäftsführer Auto Zentrum West

Wir kennen das TOHA-Team seit vielen Jahren und nutzen von Anfang an den TOHA Car-Configurator zum Zu- und Verkauf von Fahrzeugen neu und gebraucht. Dazu sprechen wir dem TOHA-Team ein Lob aus: Das gesamte Preis-Leistungsverhältnis, die TOHA-Software, die Fahrzeuge vieler Marken und Modelle und die seit Jahren zuverlässige Lieferung und stets korrekte Abwicklung wollen hier hervorheben.

Wir alle kennen das Problem von unzuverlässigen Partnern beim Ankauf von Fahrzeugen. Seit wir mit den Leuten von TOHA arbeiten und die einmalige Software CARSET im vollem Umfang nutzen, haben wir nicht nur unseren Fahrzeugumsatz deutlich steigern, sondern auch noch nette Kollegen als Freunde finden können. Wir können das TOHA-Team mit ruhigem Gewissen weiterempfehlen.



einer regelrechten Verängstigung des GW-Mannes und letztendlich zu dessen Überforderung und Frustration. Die Konsequenzen für das wirtschaftliche Ergebnis kann man sich ohne große Fantasie ausmalen. →

Eine Lösung

Dass es auch anders geht, beweist die tägliche Praxis der Firma TOHA Automobile aus Hinterschmiding im Bayerischen Wald. Die Stammkunden dieses Einkaufsdienstleisters haben das Risiko praktisch ausgelagert. Konkret bedeutet dies:

- Zugriff auf bis zu 80.000 Fahrzeuge
- Zustand eindeutig geklärt
- Lieferung frei Haus
- Kurze Lieferfristen
- Bequeme Online-Plattform
- Nutzbar als Präsentationsmedium vor Endkunde.

Für den Händler heißt dies, er kann ohne die vorher beschriebenen Risiken sei-

ne Angebotspalette im GW-Sektor attraktiv bereichern. Der GW-Verkäufer wiederum kann komfortabel vor Kunde agieren, eine breite Auswahl anbieten und bekommt qualitativ hochwertige Handelsware zu angemessenen Preisen mit einem Full-Service-Paket direkt frei Haus.

Zusätzlich zum Einkauf kann der TOHA-Kunde, wie schon erwähnt, den Verkauf über die Plattform CARSET abwickeln. Mit individuellen Finanzierungsangeboten und Komplettpaketen kann der GW-Verkäufer strategisch ein Mobilitätspackage für den Konsumenten schnüren, das diesen wiederum längerfristig an sein Autohaus bindet. Wie dies genau funktio-

niert, können Sie in *GW-trends* Juli/August 2007 ab S. 26 nachlesen.

Fazit

Zukauf ist für ein professionelles GW-Geschäft unabdingbar. Vernünftige Ware zu beschaffen ist jedoch für den einzelnen GW-Verkäufer oft eine Überforderung und vermeidet damit eher den wirtschaftlichen Erfolg. Gewinnbringender ist die Nutzung der Kompetenz externer Dienstleister, die sich auf genau diese Dinge spezialisiert haben. Und wenn dann – wie bei TOHA Automobile – noch ca. 80.000 Fahrzeuge im Zugriff sind, sollte dem profitablen GW-Geschäft nichts mehr im Wege stehen. ■

Fragen an André Öller, „Leitung Gebrauchtwagen“, TOHA Automobile.

? Kaufen Ihre Kunden Gebrauchtwagen eher als Lagerware oder nach konkreten Endkundenanfragen?

André Öller: Unsere Kunden kaufen sowohl Lager- als auch Wunschware, beides schätzungsweise je zur Hälfte. Wir stellen jedoch fest, dass die Tendenz stark zum Lagerzukauf geht.

? In welchem Zustand befinden sich die Fahrzeuge, wenn sie beim Händlerkunden ankommen?

André Öller: Wir klären sämtliche Zustandsdetails unserer Fahrzeuge, d.h. Zustand außen und innen; ferner prüfen wir das Reifenprofil, Steinschläge (auch in der Scheibe), Kratzer, Beulen, Ersatzschlüssel, lückenloses Scheckheft usw. Dies wird im Kaufvertrag alles exakt festgelegt (teils mit Bildern per E-Mail); nach Einverständnis unseres Kollegen wird das Fahrzeug bestätigt und, wenn er es wünscht, direkt an ihn ausgeliefert. Durch die exakte Zustandsbeschreibung entstehen so gut wie keine Beanstandungen vom Käufer. Sollte das Fahrzeug nicht dem vereinbarten Zustand entsprechen, kann der Kollege den Wagen sofort zurückgeben.

? Welche Lieferfristen haben Ihre Gebrauchtwagen?

André Öller: Die Lieferzeiten liegen zwischen 1-2 Wochen ab Bestelldatum.

? Wie intensiv nutzen Ihre Kunden CARSET?

André Öller: Alle Händler, die bei uns einen GW über CARSET gekauft haben, wollen

sämtliche Fahrzeuge sofort auf ihre Homepage stellen und arbeiten beim Zukauf sehr intensiv mit CARSET. Wir merken, dass der Verkauf an Gebrauchten durch unsere Software stetig ansteigt, was uns wiederum zeigt, dass diese vom Markt sehr gut angenommen wird. Denn wer kann schon behaupten, über 80.000 Fahrzeuge auf seiner Homepage mit seinen Preisaufschlägen zu haben!

? Welche Kernelemente unterscheidet Sie von anderen Einkaufsquellen?

André Öller: Da sind eine ganze Menge an Unterscheidungsmerkmalen zu nennen:

1. Sie haben als Händler über 80.000 Fahrzeuge und leichte Nutzfahrzeuge auf Ihrer Homepage mit Ihren individuellen Aufschlägen.
2. Die Finanzierung ab 0,49 % Zins für alle Fahrzeuge ist durch einen Finanzierungsrechner darstellbar, da dieser mit CARSET im Hintergrund kombiniert ist.
3. Sie bekommen eine zuverlässige Prüfung aller Daten, Fahrzeugzustand etc.
4. Die Lieferung erfolgt frei Haus – wenn gewünscht
5. Der Händler tätigt den Einkauf mit „Sicherheitsgurt“, d.h. eine Rückgabe ist möglich, wenn der Zukauf nicht wie vereinbart korrekt abgelaufen ist (und das trotz Händlergeschäft!)
6. Sie erhalten Topkonditionen durch unser TOHA-Einkaufshändlernetz
7. Wir bieten eine innovative Suchmaske mit intelligentem Ranking-System
8. TOHA übernimmt für den GW-Einkäu-



André Öller
Im Team der TOHA Automobil-Vertriebs GmbH kümmert sich André Öller um das GW-Geschäft.

fer das komplette Risiko; bei anderen Zukaufquellen berichten uns manche Händler von abenteuerlichen Erlebnissen mit bösen Überraschungen: Zum Beispiel waren zwei Fahrzeuge okay, für die Restlichen galt: „Außer Spesen nichts gewesen“.

9. Zeitersparnis: Der Händler kauft am PC bei uns ein; er verliert damit keine lästige Zeit mit Suchen, Holen etc.
10. Die CARSET-Software unterstützt den Händler beim Einkauf, beim Verkauf, bei der Finanzierung und sogar beim Verkauf über Kundenbindungspakete mit Garantieverlängerungen.
11. Wir verkaufen nicht nur Fahrzeuge, wir liefern auch viele Ideen und bieten Software-Lösungen an. Schließlich helfen wir auch beim Verkauf an den Endkunden.

Herr Öller, herzlichen Dank für das Gespräch!

Kontakt

TOHA Automobil-Vertriebs GmbH
Heldengut 1a
94146 Hinterschmiding
Tel. 0 85 51/57 77-0
Fax 0 85 51/57 77-27

info@autotoha.de
www.autotoha.de