

GEBRAUCHTWAGEN-VERMARKTUNG

Schnelligkeit ist der wichtigste Erfolgsfaktor

Dat Autohus hat im letzten Jahr 16.600 Gebrauchtwagen verkauft. Mehr als die Hälfte gehen in den Export. Der wichtigste Erfolgsfaktor: Die Fahrzeuge sind innerhalb von 24 Stunden verkaufsfertig.

KURZFASSUNG

Insgesamt fast 200.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche und zu Spitzenzeiten 4.000 Gebrauchtfahrzeuge im Bestand machen Dat Autohus zu einem der größten Gebrauchtwagenvermarkter in Deutschland. Der Anbieter übernimmt auch Konsignationsware von Autohäusern zu interessanten Bedingungen.

Während Bayern im Schnee versinkt, fällt in Bockel kein Flöckchen. „Winter geht gar nicht“, sagt Thomas Araman. Der Vorstand von „Dat Autohus“ braucht den schnellen Umschlag auf seiner riesigen Verkaufsfläche. „Wenn hier mal Schnee fällt, blasen wir umgehend alle Autos mit dem Laubbläser frei.“ Durchschnittlich 2.200 Fahrzeuge hat der größte Standort des Gebrauchtwagen-Vermarkters im Bestand, 120 Mitarbeiter sind im Einsatz. Hinzu kommen noch einmal 700 Fahrzeuge in Bremen und seit Kurzem ebenso viele in Berlin. Der jüngste Standort, das ehemalige Carena-Gelände in Hoppegarten, soll sogar noch auf 1.200 Fahrzeuge

aufgestockt werden. Zu Spitzenzeiten beläuft sich der Bestand sogar auf über 4.000 Fahrzeuge. Die Auslieferungskapazität am Standort Bockel beträgt 200 Fahrzeuge pro Woche.

195.000 Quadratmeter Fläche

Das Geschäft wird als AG geführt. Dahinter stecken drei Investoren, die auch zuvor schon als Großhändler im Gebrauchtwagen-Geschäft tätig waren und Dat Autohus 1996 gründeten. Im Jahr 2000 zogen sie an den Standort Bockel und bauten diesen sukzessive aus. Bockel liegt sehr verkehrsgünstig, mittig zwischen Hamburg und Bremen, an der A 1. Nach zwei Erweiterungen umfasst die Vertriebsfläche nunmehr 105.000 Quadratmeter, hinzukommen 25.000 in Bremen und 65.000 in Berlin. Im letzten Jahr wurden insgesamt 16.643 Fahrzeuge verkauft.

Tracking mit eigener App

Bei dieser Anzahl von Fahrzeugen kann man schon einmal den Überblick verlieren. Bei Dat Autohus kann das nicht passieren, denn das Unternehmen hat zusammen mit einem Start-up eine eigene App entwickelt,

mit der jedes Auto jederzeit getrackt werden kann. Schon bei der Anlieferung erhält jedes Fahrzeug einen QR Code. Den Überblick über das Gelände erlaubt ein GPS-System, auf das die App zugreifen kann, so dass jederzeit klar ist, wo sich das Fahrzeug befindet. Auch die Preise können so zentral gesteuert jederzeit aktualisiert werden. An den Fahrzeugen befindet sich nur der QR-Code. Wer Ausstattungsdetails und den Preis wissen will, sollte sich die App herunterladen. Wer damit nicht zurechtkommt, kann sich die Details jedoch auch an Computern im Haupthaus anschauen oder auf Preislisten in Papierform zurückgreifen. Bei Fragen sind die Mitarbeiter/innen am Empfang jederzeit behilflich.

Schnell verkaufsfertig

Der Prozess von der Anlieferung bis zur Einstellung in die Börsen und Ausstellung an den Standorten ist auf Schnelligkeit abgestellt. „Nach 24 Stunden müssen die Fahrzeuge verkaufsfertig sein“, berichtet Araman. In einer Halle werden die Fahrzeuge von eigenem Personal aufbereitet. Ein Dekra-Team vor Ort übernimmt die Zustandsbewertung. In der angrenzenden

Fotos: Dat Autohus



» **Dat Autohus verkauft auch Fahrzeuge an Endverbraucher, die der Handel aufgrund der Qualitätsansprüche und/oder Herstellervorgaben nur noch an Händler abgibt.** «

Thomas Araman, Vorstand Dat Autohus

selbst entwickelten Fotokabine entstehen die Bilder. Von dort gelangen sie direkt in die Börsen. Die Ausstellungsfläche wird jede Nacht neu sortiert und Neuzugänge entsprechend eingeordnet. Durch die ständige Anwesenheit von Personal gibt es so gut wie keine Probleme mit Diebstählen. Probefahrten sind nur auf dem durch Schranken gesicherten Betriebsgelände erlaubt. Die Mitarbeiter/innen am Empfang prüfen den Führerschein und übergeben die gewünschten Schlüssel.

35 Prozent Privatkunden

Privatkunden machen 35 Prozent der Abnehmer aus. Die Preise sind Festpreise und beziehen sich auf unreparierte Fahrzeuge. Repariert werden sie nur auf Wunsch der Kunden in der eigenen Werkstatt, die über acht Hebebühnen und elf Mitarbeiter verfügt. Ein Zusatzgeschäft sind Reifen, denn die Fahrzeuge werden grundsätzlich auf Sommerreifen verkauft. Wer Winterreifen benötigt, wird im eigenen Reifencenter

fündig: dort sind 6.000 Reifensätze verfügbar. Privatpersonen stehen umfangreiche Dienstleistungsoptionen zur Verfügung. Vom Siegelbericht, durchgeführt durch die Dekra, über Eigengarantien bis hin zu Nachrüstarbeiten jeglicher Art. Auch Barzahlung und Inzahlungnahme ist möglich. Die volle Gewährleistungsübernahme liegt hier bei Dat Autohus.

Hoher Gewerbekundenanteil

Festpreise gelten auch für die gewerblichen Käufer, die 65 Prozent des Geschäftes ausmachen, die meisten davon aus dem Ausland. „Über europäische Grenzen hinaus schätzen sie die Auswahl und die Qualität“, sagt Araman. Ebenso wie die vollständige Übernahme der Export-Ablwicklung, Unterstützung bei der Überführung ins Bestimmungsland oder auch die Garantieangebote speziell für Gewerbekunden in Zusammenarbeit mit externen Garantieanbietern. Das Personal spricht acht Sprachen, auch die Webseite ist mehrsprachig.

Gängiges Sortiment

Das Sortiment besteht aus gängiger Ware – Kompakt- und obere Mittelklasse vieler Marken mit Kilometerleistungen zwischen 40.000 und 240.000. Ab 180.000 Kilometern werden die Fahrzeuge nur noch an gewerbliche Kunden verkauft. „Dat Autohus verkauft auch Fahrzeuge an Endverbraucher, die der Handel aufgrund der Qualitätsansprüche und/oder Herstellervorgaben nur noch an Händler abgibt“, erläutert der 51-jährige Bankkaufmann, der sich als früherer Mitarbeiter der ALD sehr gut in der Branche auskennt. Das Risiko dabei trägt Dat Autohus. „Damit erzielen wir häufig deutliche Mehrerlöse im Vergleich zu Auktionsplattformen.“

Eigener Einkauf und Konsignation

Die Fahrzeuge kommen größtenteils aus eigenem Einkauf: Sechs Mitarbeiter kümmern sich darum. Es gibt aber auch Vereinbarungen mit Leasinganbietern, deren Fahrzeuge zum Teil direkt bei Dat Autohus zurückgegeben werden. Auch Autohäuser können Ware, die sie selbst nicht verkaufen wollen oder können, dort anbieten. Zum Beispiel bieten die drei Standorte gute Mög-

lichkeiten, größere Tranchen von gleich ausgestatteten Leasingrückläufern aufzuteilen und so besser zu verkaufen. Auch ältere Dieselfahrzeuge sind gut ins Ausland zu vermarkten, berichtet Araman. Der hohe Anteil an langjährigen Bestandskunden aus dem Ausland zeigt sich dabei als großer Vorteil. Dat Autohus erarbeitet Vorschläge zur Preisgestaltung und übernimmt die Autos dann als Konsignationsware. 20 Prozent der Fahrzeuge auf dem Platz sind mittlerweile Fremdware, wobei das in der Ausstellung nicht zu erkennen ist. Die Verkaufsabwicklung übernimmt Dat Autohus, ebenso das vollumfängliche Gewährleistungsrisiko und etwaige Risiken im Zahlungsverkehr. Der Einlieferer erhält den Preis nach Abzug einer Gebühr. Diese ist laut Araman individuell und von mehreren Faktoren abhängig. Das Geld kommt aber sehr schnell: „Wir überweisen in der Regel einen Tag nach Rechnungserhalt.“

Auch beim Einkauf kommt es Araman auf Schnelligkeit an: „Nach dem Kauf muss die Ware innerhalb von sechs bis acht Tagen da sein“, fordert er. „Sonst hat sich der Markt möglicherweise schon wieder anders entwickelt.“ Reklamationen gebe es fast nie. Wenn es mit einer Quelle Schwierigkeiten gebe, verzichte man lieber darauf. „Das kostet zu viel Zeit.“ Langjährige vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen würden bevorzugt.

Online-Verkauf in Vorbereitung

Die Prozesse bei Dat Autohus werden ständig weiterentwickelt. Ein Online-Verkauf, bei dem Gewerbekunden die von ihnen gewünschten Fahrzeuge in einen Warenkorb auf der Webseite legen können, steht vor der Einführung. Doris Plate ■

Dat Autohus liegt verkehrsgünstig mittig zwischen Hamburg und Bremen, direkt an der A 1. Auf den 105.000 Quadratmetern kümmern sich 120 Mitarbeiter um den durchschnittlichen Bestand von 2.200 Gebrauchtfahrzeugen.



Die Fahrzeuge werden mit einem QR-Code gekennzeichnet. Wer Ausstattung und Preis wissen will, sollte sich die App herunterladen.

