

"Dat Autohus" in Bockel

Gebrauchtwagenparadies an der A1

Made in Niedersachsen: "Dat Autohus" setzt auf den Weiterverkauf von Firmenfahrzeugen und feste Preise



Direkt an der A 1 im Gewerbegebiet Bockel hat das Unternehmen seinen Hauptstandort. Die Fläche ist enorm: Auf 105.000 Quadratmetern stehen eng an eng Fahrzeuge zum Verkauf. Das Markenzeichen ist das Reetdachhaus.

LISA SCHRÖDER

Bockel. Schon seit langer Zeit fehlen Gebrauchtwagen am Markt. In der Folge sind die Preise rasant gestiegen. An einem Flecken in Norddeutschland zwischen Bremen und Hamburg aber kann von Mangel keine Rede sein. Hier liegt das Gewerbegebiet Bockel. In luftiger Höhe schwebt das Versprechen „Erotik“ auf einer Werbetafel am Horizont. Das begehrte Gut aber findet sich nur ein Stück weiter bei „Dat Autohus“ – ein Gebrauchtwagenparadies mit Tausenden Fahrzeugen.

Die Autos stehen dort nach Marken sortiert eng an eng in Reihen auf 105.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Insgesamt 2800 Autos finden hier Platz. Das Unternehmen gehört nach eigenen Angaben zu den größten Gebrauchtwagenhändlern Europas.

BMW, Mercedes, Volkswagen, Audi – ein Parkplatz voller PS. Und direkt an der Autobahn pocht quasi das Herz des „Autohauses“. Das idyllische Reetdachhaus, das in den Dünen einer Nordseeinsel liegen könnte, wirkt ein wenig deplatziert. Die Adresse „An der Autobahn 11“ ist für die Zentrale des Unternehmens aber genau richtig.

Für Vorstandschef Thomas Araman ist dieser Standort „ideal“ – das fange schon bei der Anlieferung der vielen Fahrzeuge an. Und für die Kunden sei die Lage auch praktisch. Das Reetdachhaus an der A 1 ist das Markenzeichen. „Jeder, der ‚Dat Autohus‘ kennt, bringt es mit diesem Haus in Verbindung“, sagt Vorstandskollege Rouven Enghard. In der unteren Etage befinden sich die Büros der Verkäufer. Die Glaswände geben Einblick in mehrere Gespräche zwischen Männern auf beiden Seiten.

Das „Autohus“ ist nicht nur wegen seiner Dimensionen besonders. Das Hauptgeschäft sind Weiterverkäufe an andere Händler oder auch Unternehmen. Viele Fahrzeuge gehen ins Ausland. „Wir haben dann aber auch gemerkt, dass unsere Ware für Privatkunden hochinteressant ist“, erklärt Araman die Ausweitung. Das liege etwa an den immer höheren Preisen für Neuwagen. Überwiegend im Angebot sind hier Firmenwagenrückläufer. Das hat aus Sicht der Chef einen Vorteil. Die Autos seien besonders gut gepflegt. Wobei sich darin manchmal Überraschungen finden: Waffen, Viagra, Blaulichter von der Polizei. Araman sagt: „In den Autos ist alles drin.“

Bevor die Firmenwagen in die nächsten Hände gegeben werden, steht ein immer gleicher Prozess für die Autos an. Sonst könne die Masse gar nicht bewerkstelligt werden. In Bockel und an den nur im Vergleich kleineren Standorten in Bremen und Berlin, ebenfalls an der Autobahn, gehen jeden Tag in der Regel zusammengenommen 80 Autos rein und raus. In der Höchstzeit kam das Unternehmen auf den Besitz von 6500 Fahrzeugen. Das Angebot reicht vom Opel Adam für 7000 Euro bis zum Porsche Macan für 60.000 Euro.

Auf einem Extraparkplatz stehen hier in Bockel schon diverse Autos für die Prozedur bereit – Mini, Volvo, VW Caddy. Erst folgte eine Reinigung. Die Waschanlage hier, sagt Araman, stehe nie still. Danach schaut sich Dekra, Partner von „Dat Autohus“, die Optik des Fahrzeugs an. Für die Kunden werden in einem Bericht aller Kratzer oder Beulen erfasst. Dann geht es für die Autos in ein Fotostudio. Alle Informationen und Bilder werden schließlich auf der Homepage eingespielt.

Wenn Privatkunden sich für eins der Fahrzeuge interessieren, dann gibt es eine weitere Besonderheit. Die Kunden stöbern selbst durch das Gebrauchtwagenparadies. Die Autoverkäufer verlassen das Reetdachhaus nicht. „Hier ist ein bisschen Outlet-Charakter“, sagt Araman zur Selbstbedienung. Das gefalle vielen Kunden, manchen auch nicht. Schlüssel für Probefahrten auf dem Gelände gibt es zum Abholen – drei auf einen Schlag. Manche kosteten das Angebot aus, kämen mit der Familie, um gleich vier, fünf oder mehr Autos zu testen.

Keine Preisschilder

Das Gelände ist riesig. Ziemlich in der Mitte steht eine Telefonzelle mit Verbindung zur Zentrale. Auf den Wegen sind schwarz-gelbe Bremsselemente eingebaut – sogenannte liegende Polizisten. Die Testfahrer sollen es mit der Geschwindigkeit nicht übertreiben. Spritztouren auf der Autobahn sind nicht erlaubt, weil sonst wegen der vielen Interessenten Chaos entstünde. Der Standort der Fahrzeuge auf dem Gelände kann von der Zentrale aus getrackt werden.

Warum die Autoverkäufer gar nicht an der Seite der Kunden für ein Fahrzeug werben? Das dürfte noch einen anderen Grund haben. Über den aufgerufenen Preis wird nicht verhandelt. Über eine App können sich die Interessenten die Summe am Auto selbst aufrufen. Preisschilder gibt es keine.

Aus Vorfällen in der Vergangenheit ist das Unternehmen klüger geworden und hat viele Sicherheitsvorkehrungen getroffen. „Keine Chance“, sagt Araman zum Diebstahlversuch. Ersatzteile sind dagegen schon abhandengekommen. „Wir haben schon alles gehabt. Ein Auto springt nicht mehr an, weil der Motor halb ausgebaut ist“, sagt Enghard. Auf einen Schlag fehlten vor ein paar Jahren auch mal Katalysatoren bei zwei Dutzend Opel Movanos. „Wir haben gelernt.“ Navis stecken sicherheits halber gar nicht erst in den Autos.

Ein Luxuswagen steht gleich beim Kundenparkplatz neben der Zentrale – ein roter Jaguar. Ansonsten sind knallige Farben hier kaum zu finden. Für Firmenwagen gibt es offenbar eine Geschmacksrichtung: dezent. Ein starres Meer von Autos in Schwarz, Blau, Weiß und Silber eröffnet sich hier.

Vor der Pandemie sind in Bockel, Bremen und Berlin zusammen mehr als 17.000 Autos im Jahr verkauft worden. Die vielen Monate im Lockdown haben jedoch Spuren hinterlassen. Nur Gewerbekunden durften in der Zeit bedient werden. „Der Autohandel ist das erste Mal in Kurzarbeit gegangen“, blickt Enghard auf die Ausnahmesituation zurück. Mitarbeiter orientierten sich in der Phase um. Heute gehören zur Belegschaft rund 130 Beschäftigte.

Und woher kommen die Autos eigentlich, wo andere doch hierzulande nach Gebrauchten suchen? „Uns helfen unsere guten Beziehungen zu unseren Einkaufsquellen“, sagt Araman. In den schweren Momenten der Pandemie habe man auch Fahrzeuge abgenommen, sagt Enghard: „Das merken sich die Lieferanten.“ Die Firmenwagen kommen unter anderem von Leasinggesellschaften oder auch den Unternehmen direkt. Den Preisanstieg von 20 bis 30 Prozent in jüngster Zeit spürt aber natürlich auch „Dat Autohus“.
