

Gebrauchtwagen im Großhandel

Hier steht keiner lange allein

Tausende Autos, täglich Hunderte Interessenten. Wer blickt da eigentlich noch durch? Ein Blick hinter die Kulissen von Dat Autohus in Bockel

SCHON MORGENS, noch bevor die Tore öffnen, kann jeder Besucher ein Gefühl für die schiere Größe bekommen, die bei Dat Autohus herrscht. Eine lange Reihe großer Autotransporter wartet dann hier, um den Tagesnachschub zu decken. 70 Autos sind normal, in Spitzenzeiten können es bis zu 130 sein, die hier angeliefert werden. Täglich, an fünf bis sechs Tagen die Woche.

Die Chance für Interessenten, die sich nach dem „schwarzen Audi aus dem Internet“ erkundigen wollen, eine befriedigende Auskunft zu erhalten, ist entsprechend gering. Hier herrscht Großhandelsatmosphäre. Nur wer die Nummer seines Favoriten kennt, kann sich mit dem Schlüssel auf dem wüsten großen Parkplatz auf die Suche machen. Um das komplexe System zu verstehen, begleiten wir einen Mercedes CLA von der Ablieferung bis auf den Platz.

▼ Auf dem Gelände eines ehemaligen Möbelhändlers direkt an der A1 befindet sich der Stammsitz von Dat Autohus. Bis zu 2000 Fahrzeuge warten hier auf ein neues Zuhause

9 Uhr, Abladen. Das müssen die Trucker selbst erledigen, die Anlieferung erfolgt aus Versicherungsgründen „frei Bordsteinkante“.

9.15 Uhr, Bestandsaufnahme. Hat der Wagen während des Transports Blessuren erlitten? Ein Autohus-Mitarbeiter gleicht den Schadensbericht mit dem tatsächlichen Zustand ab. Glück gehabt, der CLA glänzt makellos.

9.30 Uhr, Mini-Service. Damit nichts friert, wird das Wischwasser getauscht, bei Bedarf Winterdiesel getankt. Sollen noch andere Räder montiert werden, gibt's zur Markierung noch ein blaues Hütchen aufs Dach.



Jede Nacht wird der Bestand neu sortiert und eingescannt. Wie eine kleine Inventur

Ein schönes Zusatzgeschäft – viele Fahrzeuge werden achtfach bereift angeliefert, aber nur mit einem Rad Satz verkauft. Was übrig bleibt, wird im separaten Reifen-Center verkauft.

9.45 Uhr, Aufbereitung. Der CLA wird innen und außen für das Photoshooting herausgeputzt.

10.30 Uhr, DEKRA-Check. Vorher aber nehmen ihn die Prüferingenieure der DEKRA noch einmal genau unter die Lupe und erstellen einen Schadensbericht mit etwaigen Reparaturvorschlägen und Preisen. Hier wird jeder Kratzer und Steinschlag,

jeder fehlende Schalter und jedes Radprofil notiert. Die unabhängige Prüfung ist der Grundstein für die folgenden Prozesse. Sie dient dem Pricing Manager bei der Preisfindung und macht später für Kunden und Verkäufer das Geschäft transparent. Denn anders als beim Autohaus XY auf dem Land, wo der Chef den Audi 100 seines Kegelbruders noch selbst ausgeliefert und gewartet hat und den Wagen einfach kennt, sind hier alle Neuzugänge erst einmal anonym, werden aus ganz Deutschland und teilweise Europa >>>



» eingekauft. Verlässliche Zustandsberichte sind so unverzichtbar.

11.15 Uhr, Fotobox. Zum Schluss rollt der CLA in ein vollautomatisches Fotolabor, das den Wagen aus verschiedensten Perspektiven ablichtet. Die Bilder kommen automatisch zur elektronischen Fahrzeugakte und werden später im Netz zu sehen sein.

11.30 Uhr, Einpreisung, Transport auf den Platz. Während der Pricing Manager Dennis Otto mithilfe eines Sechsmonatsrückblicks, der Einkaufskalkulation und einer Marktanalyse den Verkaufspreis festlegt, wartet der CLA in Mountaingrau darauf, in die Reihen auf dem Platz einsortiert zu werden. Am nächsten Morgen werden Kunden und Verkäufer ihn als Neuzugang im Angebot finden. Wenige Tage später wird er verkauft sein.

Was in unserem Fall besonders schnell ging, kann je nach Autoaufkommen und Fahrzeug auch bis zu zwei Tage dauern. Leuchten irgendwelche Warnlampen, geht's ohnehin erst mal in die eigene Werkstatt. Teure Fahrzeuge über 30 000 Euro durchlaufen grundsätzlich die „Fast Lane“, damit sie schnell im Angebot landen und nicht unnötig lange Kapital binden.

Der Blick über den Platz verwundert. Fast alle Fahrzeuge sind schwarz, grau, silber oder weiß. Knallige Farben wie der GLK in Rot die totale Ausnahme. Zum Glück, wenn es nach Dennis

Otto geht. Er weiß, dass das Angebot nur das Straßenbild und den aktuellen Geschmack widerspiegelt. Ausreißer mögen spannend sein, bedeuten aber in der Realität Preisnachlässe. Was neu keiner geordert hat, will auch gebraucht niemand haben.

Auf dem Gelände treffen wir Familie Asmus aus Steinkirchen. Sie haben sich auf den Weg zum Autohaus gemacht, um sich mal in aller Ruhe über verschiedene Modelle zu informieren, festgelegt haben sie sich noch nicht. Vielleicht eine Mercedes A-Klasse für Sie, einen BMW 5er für ihn... Vielleicht wird es auch etwas ganz anderes. Hier steht alles rum und kann in Ruhe angeschaut und auf dem Gelände Probe gefahren werden. Ohne Verkäufer im Nacken, der die Kiste eh nur über den Klee lobt. Ein Eindruck, den Ulf Schnackenberg, Center-Leiter vom Autohaus in Bremen, bestätigt: „Die Vielfalt lässt viele Kunden komplett umschwenken. Sie kommen, um sich einen Audi A6 anzuschauen, und fahren hinterher mit einer Mercedes C-Klasse vom Hof.“

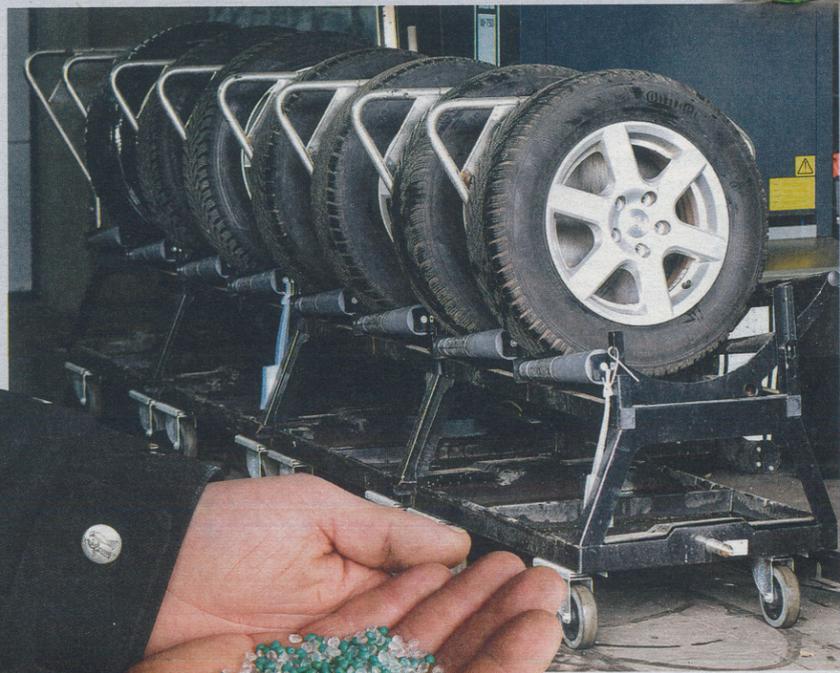
Doch nicht allen gefällt der Verkauf „von der Rampe“. Elke Schröder



Bis zu 400 Fahrzeuge werden an einem Tag von Interessenten unter die Lupe genommen



45 Minuten Zeit nimmt sich jeder DEKRA-Prüfer für die Lackmessung und optische Kontrolle



Pflegestationen

Nicht montierte Radsätze werden vollautomatisch in einer Felgenwaschanlage mit feinem Plastikgranulat gereinigt und separat verkauft. Ganze Fahrzeuge werden nach der Außenwäsche im Innenraum noch ganz klassisch von Hand für den Verkauf aufgehübscht.



Preisfindung 70 bis 80 Fahrzeuge muss das „Pricing Management“ täglich einpreisen. Nach 14 Tagen wird überprüft und gegebenenfalls angepasst.

aus Hamburg ist enttäuscht: „Da ist so viel kaputt“, sagt sie und deutet auf die verkratzte Türverkleidung eines Opel Astra.

Ulf Schnackenberg verteidigt: „Mithilfe der unabhängigen DEKRA-Berichte, die wir jedem Interessenten sofort per Mail schicken, sind wir extrem transparent. Jeder Kratzer ist da aufgeführt. Weil so viele Fahrzeuge an Händler oder in den Export gehen, überlassen wir es dem Kunden, ob er eine Beseitigung wünscht.“

Doch auch, dass jeder sich seinen Kaffee selbst aus der Pumpkanne zapft, eine Wartenummer ziehen muss, um mit einem Verkäufer sprechen zu können, der nicht einmal handelt, kann im Gebrauchtwagen-geschäft befremdlich wirken.

Tatsächlich sind es gerade einmal 17 Prozent der Fahrzeuge, die in Bockel an Privatkunden ausgeliefert werden. Die Zweigstellen Bremen und Berlin kommen immerhin auf rund ein Viertel Privatkäufer.

Eine von denen ist Sandra Doll. Im Abholcenter nimmt sie gerade einen Mercedes GLK in Empfang. Sie hat den Wagen blind gekauft und ist nun aus dem Mühlenbecker Land bei Berlin gekommen, um ihn abzuholen.



MEIN TIPP
Redakteur
MALTE BÜTTNER

Wer zum Großhandelspreis einkauft, der soll sich auch ein bisschen so fühlen, so das Kalkül von Dat Autohaus. Wer über kleine Macken hinwegsehen kann, bekommt ein pragmatisches Handling und kann sparen.

Mutig, sie bereut es jedoch nicht.

Um 18 Uhr schließen sich die Tore, und es wird etwas ruhiger auf dem 105 000 Quadratmeter großen Areal. Aber nur etwas. Für ein Team aus Platzlogistikern beginnt jetzt die Nachtschicht. Umparken, sortieren, das gesamte Feld scannen. So ist am nächsten Morgen klar, wo alles steht, und es gibt wieder Platz. Die nächsten Laster warten schon vor dem Tor. ☹



U-Bahn: Die Fahrzeugdokumente zwischen per Rohrpost durch den Boden



Beratung nur mit Wartenummer. Privatkunden können auch leasen und finanzieren

ANZEIGE

DER FRÜHSOMMER IN DÄNEMARK STEHT VOR DER TÜR!

Traumhafte Sandstrände, flache Gewässer, idyllische Inseln, gemütliche Hafenstädtchen, pulsierende Metropolen, sowie endlose Weiten, saubere Luft und pure Natur – lesen Sie auf www.visitdenmark.de alles über die dänischen Urlaubsregionen, Strände und Sehenswürdigkeiten. Genießen Sie Ihren Urlaub in Dänemark und erleben Sie die dänische Nordsee und Ostsee hautnah!



- Mehr als 5.000 Ferienhäuser an den schönsten Stränden
- 28 Danland Ferienparks mit bester Strandlage und Badeland
- 65.000 Kundenbewertungen helfen Ihnen bei der Auswahl

Beratung und Buchung in Ihrem Reisebüro, unter Tel. 040 - 309 703 oder auf www.dancenter.de/früh



1. WOCHE FRÜHSOMMER IN DÄNEMARK AB 249 €

