



AUTO1.com stellt sich vor

Der Marktplatz für GW-Profis

AUTO1.com

www.AUTO1.com



» AUTO1.com versteht sich als schlagkräftiger Partner des Autohandels, um GW-Prozesse und Erträge zu optimieren. «

Robert Lasek,
Geschäftsführer AUTO1.com



06 AUTO1.com stellt sich vor: Wie ein Marktplatz zum Motor der Branche wird



12 Inzahlungnahme als Königsdisziplin bei AUTO1.com – schnell, risikolos, digital



14 Der Blick in die Praxis: Sechs Händler berichten über ihre Erfahrungen mit AUTO1.com

Mit System zum erfolgreichen Großhändler

AUTO1.com ist kein B2B-Großhandel wie jeder andere. Der Online-Marktplatz als zentrale Plattform für den effizienten Zu- und Abverkauf von Fahrzeugen bietet innovative Lösungen für die Portfoliopflege im Gebrauchtwagenbereich. Die Besonderheit: AUTO1.com ist auch Eigentümer der Ware und damit für die Händler stets Ansprechpartner auf Augenhöhe. Und das ist nur ein Vorteil von vielen. Dass die Branche dies schätzt, lässt sich am Erfolg von AUTO1.com ablesen: In kurzer Zeit ist die Zahl der Partner-Händler auf über 10.000 gestiegen und die von ihnen getätigten Zu- und Abverkäufe über das Portal sind kräftig geklettert – und zwar europaweit. Rund 150.000 Verkäufe wird AUTO1.com damit voraussichtlich in diesem Jahr tätigen. Ein neuer Rekord!

Die Möglichkeiten im Zu- und Abverkauf werden entsprechend den Bedürfnissen der Händler und deren Anforderungen in einem immer schärfer werdenden Wettbewerbsumfeld stetig ausgebaut. Im Durchschnitt befinden sich täglich rund 6.000 geprüfte Fahrzeuge im Angebot – und über 1.000 Fahrzeuge kommen jeden Tag neu hinzu. Tendenz weiter steigend. AUTO1.com hat zu diesem Zweck grundlegende Prozesse über die gesamte Wertschöpfungskette definiert und Kooperationen mit renommierten Dienstleistern in der Logistik und Finanzdienstleistung geschlossen. Daneben stehen den Händlern die AUTO1.com-Teams in Vertrieb, Aftersales und Logistik mit Rat und Tat zur Seite. Sie

kennen ihre Kunden und kümmern sich darum, dass jeder Händler auch stets über interessante und für ihn passende Angebote auf dem Laufenden gehalten wird.

Auch beim Abverkauf ergeben sich durch die Idee des europaweiten Marktplatzes viele Mehrwerte. Insbesondere die Null-Risiko-Inzahlungnahme dient dem Händler. Denn über dieses neue Produkt erhält er von AUTO1.com in wenigen Minuten einen wettbewerbsfähigen Abnahmepreis für jedes Fahrzeug – und zwar risikolos, verbindlich und europaweit. Autohäuser können das Fahrzeug damit noch im Verkaufsgespräch mit dem Kunden bepreisen und in die eigene Kalkulation einfließen lassen.

AUTO1.com als Dienstleister und Großhändler erreicht damit ein Ziel: Alle Partner können jedes Fahrzeug über die Plattform verkaufen und die richtigen zukaufen. In diesem Sinne versteht sich AUTO1.com als schlagkräftiger Partner des Autohandels, um Gebrauchtwagenprozesse und Erträge zu optimieren.

Robert Lasek,
Geschäftsführer AUTO1.com

IMPRESSUM

Das Forum AUTO1.com erscheint als Beilagen-Sonderpublikation mit AUTOHAUS 18/2015 im Auftrag von AUTO1.com

Chefredakteur: Ralph M. Meunzel
Koordination: AUTOHAUS Corporate Publishing: Manuel Eder (Ltg.), Franziska Huber
Sondergeschäft: Petra Willmeroth (Ltg.)

Herstellung: Maren Krapp (Ltg.)
Layout: Arno Krämer, Bianca Radke
Fotos: Titel: iStock - svetikd, fotolia (S. 3, 6-7, 9, 11), iStock (S. 3, 8-9, 12-13), AUTOHAUS, Partner (Boxen S. 8-11), übrige: AUTO1.com

Druck: PHOENIX Print GmbH, Alfred-Nobel-Straße 33, 97080 Würzburg
Verlag: Springer Fachmedien München GmbH, Aschauer Str. 30, 81549 München, 089/20 30 43 -0, www.autohaus.de

Inhalt

- 4 Europaweit Märkte öffnen**
AUTO1.com-Geschäftsführer Robert Lasek über die Leistungen für Partner-Händler und neue Potenziale im Gebrauchtwagengeschäft
- 6 Die Senkrechtstarter**
Innerhalb kürzester Zeit hat sich AUTO1.com als verlässliche Zu- und Abverkaufsquelle etabliert
- 8 Im Einkauf liegt der Gewinn**
Worin sich AUTO1.com von anderen Börsen und Portalen unterscheidet und wie Händler davon profitieren
- 11 Erste Wahl aus zweiter Hand**
Wie Händler ihr Gebrauchtwagen-geschäft professionalisieren
- 12 Jedes Fahrzeug ist gefragt**
Mit der Null-Risiko-Inzahlungnahme hat AUTO1.com seine Produktpalette um eine neue Lösung für den Abverkauf erweitert
- 14 Wo Potenzial steckt**
Das Autohaus Zittel will die GW-Sparte gezielt bereichern und baut hierfür auch auf AUTO1.com

- 15 Den Bestand effektiv drehen**
Car Friedrich setzt beim Zukauf über AUTO1.com auf Qualität, Preis und ausgesuchte Modelle
- 16 Turbo fürs Geschäft**
Im Autohaus Stumpf hat sich AUTO1.com in kurzer Zeit zur Zukaufsquelle Nr. 1 entwickelt
- 17 Lohnende Kooperation**
Bei AUTO1.com kauft Nord-Automobile auch europaweit selektiv zu, unter anderem viele Raritäten
- 18 Die Auswahl zählt**
AB TopCar Köln bestückt seinen GW-Bestand vorwiegend über AUTO1.com und ist so rasant gewachsen
- 19 Gute Adresse für Exklusives**
Das Autohaus Köhler bietet exklusive und hochwertige Autos, fündig wird es hierfür bei AUTO1.com



IM DIALOG

Europaweit Märkte öffnen

Robert Lasek, Geschäftsführer der AUTO1.com GmbH, spricht im Interview über die rasante Entwicklung als europaweiter freier Automobilgroßhändler im GW-Segment und erklärt unter anderem die Leistungen für Partner-Händler und das Ziel, im Gebrauchtwagenhandel neue Möglichkeiten zu eröffnen.

Herr Lasek, AUTO1.com wächst von Jahr zu Jahr. 2014 haben Sie mehr als 60.000 Fahrzeuge gehandelt, 2015 rechnen Sie mit über 150.000 Einheiten. Wie sind Sie dafür europaweit und hierzulande für den Automobilhandel aufgestellt?

Lasek: AUTO1.com ist europaweit der führende Online-Marktplatz für den Zu- und Abverkauf von geprüften Fahrzeugen. Dabei richten wir uns als markenunabhängiger Automobilgroßhändler mit einem eigenen diversifizierten Bestand ausschließlich an den gewerblichen Fachhandel. Wir sind somit ein Service vom Händler für den Händler, den inzwischen schon über 10.000 Partner-Händler nutzen. Tendenz stark steigend. Dafür haben wir unsere Geschäftsaktivitäten in den letzten Jahren von Deutschland aus in über 20 Ländern ausgerollt, wobei das

» Aktuell bieten wir unseren Händlern mehr als 6.000 geprüfte Fahrzeuge aus eigenem Bestand, und täglich kommen über 1.000 neue hinzu. «

Robert Lasek, Geschäftsführer AUTO1.com

Deutschland-Geschäft nach wie vor einen sehr dominanten Anteil in unserer Unternehmensgruppe einnimmt. Aktuell bieten wir unseren Partner-Händlern einen europaweiten Zugang zu über 6.000 Fahrzeugen aus eigenem Bestand, und täglich kommen über 1.000 Neuzugänge aus den verschiedensten Ankaufskanälen hinzu. Dadurch stellen wir sicher, dass unsere Partner-Händler via AUTO1.com exklusiv online mit einer breiten Angebotsvielfalt und täglich mit attraktiver Ware versorgt sind. Unser Service ist für unsere

Partner-Händler komplett gebührenfrei. Denn bei uns zahlt der Händler weder Anmelde-, Mitglieds- oder Gebotsgebühren, noch haben wir Mindestabnahmemengen.

Wie positionieren Sie sich damit in Deutschland sowie im Vergleich zum Wettbewerb?

Lasek: Als extrem technologieaffiner Automobilhändler sind wir aufgrund unseres Geschäftsmodells in der Lage, den Autohandel als sogenannte „Old Economy Industry“ mit der Technologie der „New Economy“ zu verbinden. Das ist neben der skalierbaren Angebotsvielfalt eine unserer Kernkompetenzen. Wir positionieren uns im Unterschied zu anderen Marktteilnehmern im Gebrauchtwagensegment unabhängig und markenübergreifend mit einem eigenen geprüften und umfassend dokumentierten Bestand, weshalb AUTO1.com eben nicht wie eine klassische Börse im engeren Sinne fungiert und auch kein Vermittler ist! Vielmehr kaufen wir die Fahrzeuge mit eigenem Geld an und vermarkten sie exklusiv an unsere Partner-Händler. Das ist ein weiterer zentraler Unterschied zu den anderen Marktteilnehmern. Unsere Stärke ist somit die Beschaffung von breit diversifizierter Handelsware über unser flächendeckendes europaweites Netzwerk.

Sie bauen Ihre Produktpalette für Partner-Händler aus. Welche Mehrwerte ziehen diese daraus?

Lasek: AUTO1.com hat sich sowohl als strategischer Partner und zuverlässiger Prozessdienstleister des Handels in Deutschland als auch im internationalen Gebrauchtwagenhandel etabliert. Wir analysieren die gesamte Wertschöpfungskette des Gebrauchtwagenschäfts und

identifizieren, wo wir mit unseren Kernkompetenzen innovative und neue Dienstleistungen anbieten können. Das treibt uns als technologieführendes Unternehmen an. Beispielhaft dafür ist unser neues Produkt: Null-Risiko-Inzahlungnahme. Dieses ist im Dialog mit den Vertragshändlern entstanden. Darin ha-

» AUTO1.com agiert mit dem Produkt NRI als Underwriter, der die Inzahlungnahme-Risiken auf Null minimiert. «

Robert Lasek, Geschäftsführer AUTO1.com

ben Partner regelmäßig die Probleme beim Ankauf von Fahrzeugen aus privater Hand, die nicht in die hauseigene Endvermarktung passen, zur Sprache gebracht. Für diese Herausforderung schaffen wir mit der Null-Risiko-Inzahlungnahme eine Lösung. Denn als Experte im Ankauf können wir mit der zertifizierten Einkaufssoftware die Fahrzeuge schnell marktgerecht bewerten und verbindlich kompetitiv bepreisen, so dass der Händler ab sofort jedes Fahrzeug risikolos durch AUTO1.com in Zahlung nehmen und sich Folgegeschäfte sichern kann. Auch um die Abwicklung und Logistik kümmern wir uns. Damit lösen wir die Probleme Kapitalbindung, Preisrisiko, Platz und das Wiederverkäufer-Thema.

Erfolgreicher Gebrauchtwagenhandel fußt auch auf einer reibungslosen Logistik und wettbewerbsfähigen Einkaufsfinanzierungen. Welche Dienstleistungen können Sie Ihren Händlern hier anbieten?

Lasek: Wir können aufgrund unserer Volumina unter anderem außerordentlich

gute Konditionen im Bereich Logistik bieten. Hierzu zählt eine Flatrategebühr von 150 Euro netto pro Fahrzeug für die direkte Lieferung innerhalb Deutschlands durch führende Automobillogistiker wie Wallenius Wilhelmsen, Mosolf und Autokontor Bayern. Parallel dazu arbeiten wir mit der Bank11 als Partner für Einkaufsfinanzierungen zusammen. Sie räumt unseren Händlern Einkaufslinien zu transparenten Zinskonditionen ein, die unmittelbar bei AUTO1.com exklusiv für den schnellen, unkomplizierten Zukauf verwendet werden können. So liefern wir alles aus einer Hand für den Zu- und Abverkauf von Gebrauchtwagen. Daneben steht allen Händlern unser Sofort-Dealer-Informationsservice zur Verfügung. Hierbei wird jeder Partner-Händler, der einen Suchauftrag für ein spezifisches Fahrzeug bei AUTO1.com hinterlegt, unverzüglich und bedarfsgerecht per E-Mail informiert, sobald ein solches Modell irgendwo in Europa angekauft wird. Das ist ebenfalls ein einzigartiger und kostenloser Service von uns.

Welche Rolle nimmt bei Ihren Aktivitäten die AUTO1.com-Online-Plattform ein?

Lasek: AUTO1.com ist unser Showroom. Wir haben keine physischen Verkaufsplätze. Der Händler kann sich jederzeit von überall einloggen und die geprüften Fahrzeuge bequem in unserem Online-

» Wir sind ein Service vom Händler für den Händler – und das komplett gebührenfrei. «

Robert Lasek, Geschäftsführer AUTO1.com

Ausstellungsraum anschauen und zukaufen – vom Kleinwagen bis zur Luxuslimousine und dem extravaganten Sportwagen. So können Händler einfach und gezielt ihr individuelles Gebrauchtwagenprogramm gestalten. Unsere Partner-Händler müssen ihren Schreibtisch nicht mehr verlassen, sondern können über AUTO1.com 24 Stunden täglich, 7 Tage die Woche mit nur wenigen Mausklicks geprüfte, umfassend dokumentierte Fahrzeuge in ganz Europa zu marktgerechten Preisen erwerben – und das Ganze sicher, einfach und fair.

Arbeiten Sie derzeit auch an neuen Leistungen oder Tools für die Händler?

Lasek: Wir werden dieses Jahr unser Portal AUTO1.com neu designen, um mehr Funktionalitäten und Usability für den Zu- und Abverkauf zu liefern: zum Bei-

spiel detaillierte Übersichten zu angekauften und verkauften Fahrzeugen, Bestandsmanagement-Lösungen, Statustracking und Lieferdaten. Damit wollen wir die Prozesse im Handel weiter vereinfachen und uns als wichtigen Prozessdienstleister weiter strategisch positionieren.

Welche Ziele hat sich AUTO1.com für die kommenden Jahre gesetzt und welche Rolle spielen hierbei die Autohäuser?

Lasek: Zum einen wollen wir unseren Partner-Händlern künftig ein noch breiteres und diversifizierteres Fahrzeugangebot bieten. Zum anderen werden wir das Serviceangebot ausbauen und unsere Kompetenz als innovativer Händler unter Beweis stellen. Ziel ist es letztlich, den Zu- und Abverkauf und die Abwicklungsprozesse so einfach zu gestalten wie einen Buchkauf bei Amazon. ■



AUTO1.COM IM KURZPORTRÄT

Die Senkrechtstarter

Innerhalb kürzester Zeit hat sich AUTO1.com als europaweiter Online-Marktplatz etabliert. Mit einem breiten Fahrzeugangebot und einer schnellen, effizienten Abwicklung präsentiert sich AUTO1.com als verlässliche Zukauflquelle sowie effizienter Abverkaufskanal für den Handel.

Der Zu- bzw. Einkauf zuverlässig dokumentierter Gebrauchtwagen ist ein wirksamer Umsatzbringer für jeden Händler, gestaltet sich jedoch zunehmend schwieriger. Von Beschaffungsproblemen, schwankender Qualität und Knappheit ist die Rede, nicht zuletzt wegen des begrenzten Einzugsgebiets, knapper Liquidität und steigender Auslandsnachfrage. Immer wieder klagen Autohändler über die mühselige Suche nach zuverlässigen Einkaufsquellen, die regelmäßig individuelle, hochwertige und umfassend dokumentierte Gebrauchtfahrzeuge liefern.

Eine Marktlücke geschlossen

Diese Marktlücke hat AUTO1.com gezielt genutzt und geschlossen. Seit Ende 2013 positioniert sich der Online-Marktplatz mit eigenem geprüften Bestand als strategischer Partner und Prozessdienstleister des europäischen Autohandels in der Gebrauchtwagensparte – und löst mit seinem markenunabhängigen Bestand, seinem nachhaltigen Service und seiner effizienten

Abwicklung nahezu jedes Beschaffungsproblem: 24 Stunden täglich und 7 Tage die Woche haben Partner-Händler in ganz Europa die Gelegenheit, mit wenigen Mausklicks Gebrauchtwagen zu marktgerechten Einkaufskonditionen direkt von AUTO1.com zu erwerben.

Branchenkennner mit Know-how

Die beiden Geschäftsführer Dr. Alexander Grabolle und Robert Lasek arbeiten kontinuierlich daran, den Bestand individueller Fahrzeuge zu marktgerechten Preisen zu vergrößern und weitere innovative Mehrwertdienstleistungen anzubieten. So verantwortet beispielsweise Robert Lasek als Geschäftsführer und Head of Sales die deutschen Geschäftsaktivitäten von AUTO1.com und koordiniert den europäischen Vertrieb der AUTO1-Gruppe. Der gebürtige Hamburger studierte nach seiner Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann Wirtschaftswissenschaften an der Frankfurt School of Finance & Management und der CASS Business School in

London, bevor er mehrere Jahre als Investment Banker tätig war, zuletzt als Vice President im Bereich Corporate Finance/ Mergers & Acquisitions. Er spezialisierte sich insbesondere auf die Sektoren Business Services, Technology sowie Automotive, national wie international.

Von Deutschland aus in 20 Länder

Seinen Ursprung hat der Service „vom Händler für Händler“ in Berlin. In der deutschen Hauptstadt entstanden die erste Niederlassung und der Hauptsitz des Unternehmens, wo heute mehrere hundert Mitarbeiter beschäftigt sind. Parallel zum Heimatmarkt wurde das Geschäftsmodell dank internationaler Nachfrage auch in weiteren europäischen Ländern ausgerollt. Im ersten Schritt wurde AUTO1.com in den Niederlanden, Polen und Italien etabliert. Danach folgte die Expansion in Frankreich, Spanien, Österreich, Schweiz, Tschechien, Rumänien, Schweden und Finnland. In jedem der mittlerweile 20 Länder firmiert AUTO1.com auch mit eigenen Gesellschaften und kooperiert mit insgesamt weit über 300 Zulieferer-Partnern sowie namhaften Autohausgruppen.

Kompetente Händlerbetreuung

In allen 20 Ländern betreuen wiederum persönliche Ansprechpartner die mehr als 10.000 angeschlossenen Partner-Händler der Handelsplattform. Die kompetente Rundum-Betreuung umfasst sowohl einen Innen- als auch einen Außen-

dienst, der sich um alle Fragen der Partner-Händler kümmert. Die Teams gliedern sich dabei nach Aufgabenbereichen. Während das Vertriebsteam für Produkt- und Servicethemen zuständig ist, kümmert sich ein weiteres Team um alle Fragen rund um Aftersales und ist zentrale Anlaufstelle für Logistik und Transport. Damit können die Partner-Händler in jedem Bereich auf einen kompetenten Ansprechpartner zählen.

Expansion in weitere Länder

AUTO1.com setzt auf die nationale sowie internationale Expansion – erste Testläufe außerhalb Europas wurden bereits gestartet und damit der Sprung über den Atlantik in die USA gewagt. Expansion wird aber nicht um jeden Preis betrieben, denn sichere und stabile Prozesse, saubere Datensätze und eine zuverlässige Organisation sind wichtige Bausteine der Unternehmensphilosophie. Für Robert Lasek ist das gelebte Kul-

tur: „Die rasante Entwicklung der AUTO1-Unternehmensgruppe in den wenigen Jahren zeigt, dass wir innovative Dienstleistungen liefern können. Dazu hinterfragen wir uns kontinuierlich, um reibungslose Prozesse zu gewährleisten und uns als verlässlicher Partner des Autohandels international zu etablieren. Diesen Kurs setzen wir konsequent fort.“

AUTO1.com IM ÜBERBLICK

AUTO1.com ist der europaweit führende Online-Marktplatz für den Zu- und Abverkauf von geprüften Fahrzeugen aus eigenem Bestand.

- **Gründung:**
November 2013
- **Angeschlossene Partner:**
Über 10.000 Partner-Händler in mehr als 20 europäischen Ländern
- **Permanenter Bestand:**
Über 6.000 geprüfte Gebrauchtwagen aller Marken und Modelle
- **Täglicher Neuzugang:**
Über 1.000 geprüfte Fahrzeuge
- **Anzahl gehandelter Fahrzeuge:**
Über 150.000 pro Jahr
- **Ausgewählte Logistikpartner:**
Wallenius Wilhelmsen, Mosolf und Autokontor Bayern
- **Ausgewählte Finanzpartner:**
Bank11
- **Händlerbetreuung:**
Rund um Zukauf, Aftersales, Logistik und Transport
- **Innovative Services:**
Null-Risiko-Inzahlungnahme (S. 12)



Der AUTO1.com-Markt: In 20 Ländern in ganz Europa ist AUTO1.com heute präsent.



AUTO1.COM ALS B2B-ZUKAUFQUELLE

Im Einkauf liegt der Gewinn

Immer mehr Autohändler nutzen AUTO1.com als Online-Marktplatz für den Zukauf von geprüften Fahrzeugen. Gleichzeitig baut der Großhändler sein Angebot und seine Dienstleistungen weiter aus.

Europaweiter Zugang, Markenunabhängigkeit, Exklusivität und eine breit diversifizierte Fahrzeugauswahl über alle Segmente hinweg: Das sind die Schlüsselfaktoren für den Erfolg des führenden europäischen Großhändlers AUTO1.com. Bereits mehr als 10.000 angeschlossene Markenhändler und freie Händler in mehr als 20 Ländern nutzen AUTO1.com regelmäßig für den Zukauf individuell passender Fahrzeuge. Rund um die Uhr können Partner-Händler dort von Kfz-Spezialisten geprüfte und umfassend dokumentierte Gebrauchtfahrzeuge ohne Gebühren komfortabel einkaufen. Im eigenen Bestand befinden sich permanent über 6.000 geprüfte Gebrauchtwagen aller gängigen Marken und Modelle. Täglich wird der Bestand um

mehr als 1.000 neu vorgestellte Fahrzeuge aufgefrischt.

GW-Portfolio nach Wunsch

Dabei kauft und verkauft AUTO1.com alle Fahrzeugtypen als Eigentümer; das reicht vom acht Jahre alten Kleinwagen über den jungen Sportwagen bis zur Luxuslimousine. Und das Ganze skalierbar aufgrund des Netzwerks. Über 20 Prozent Umsatzsteigerung sind so für Kfz-Händler drin, denn dank der online einsehbaren Bestandsvielfalt können ad hoc individuelle Kundenwünsche bedient, überregional Fahrzeuge mit ungewöhnlichen Ausstattungsmerkmalen zu marktgerechten Preisen beschafft oder das Gebrauchtwagensortiment auf dem Hof des Händlers mit attraktiver Ware erweitert werden.

Unterschiedlichste Bezugsquellen

Größter Unterschied zu anderen gängigen Versteigerungsportalen oder Börsen ist, dass AUTO1.com selbst ein diversifizierter markenunabhängiger Automobil-Großhändler mit eigenem geprüften Bestand ist. Jedes Fahrzeug wird über das europaweite Netzwerk eigens angekauft und nicht nur vermittelt. Die auf den Seiten von AUTO1.com angebotenen Fahrzeuge stammen aus den unterschiedlichsten Zukaufskanälen. Hierzu gehören zum einen Inzahlungnahmen von Privatpersonen sowie von namhaften und größeren Autohausgruppen. Zum anderen wird auf ausgewählte Leasinggesellschaften, aber auch auf die Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern und Autobanken gesetzt. Europaweit besteht das Zukaufs-Netzwerk



Partner werden leicht gemacht: Sind Sie als freier oder markengebundener Händler an einer Zusammenarbeit mit AUTO1.com interessiert und wollen die Online-Plattform für Ihren Zu- respektive Abverkauf nutzen? Dann melden Sie sich einfach und kostenfrei an. Einzige Voraussetzung: der Nachweis des Gewerbebetriebes.
Web: www.AUTO1.com
Telefon: 030 / 201 638 800

100 Prozent gebührenfreier Zukauf: Ein starkes Argument für AUTO1.com. Der Händlerbereich präsentiert übersichtlich alle Optionen für den Zukauf. Hier können Partner einen Suchauftrag mit ihren gewünschten Parametern erstellen. Zu sehen ist im Bild links als Beispiel die Rubrik „Sofort-Kaufen“, in der sie passende Fahrzeuge direkt zukaufen können.



BANK11: VON GÜNSTIGEN KONDITIONEN PROFITIEREN

Seit über einem Jahr kooperieren Bank11 und AUTO1.com bei der Einkaufsfinanzierung. Dabei profitieren die Partner-Händler von den günstig kalkulierten Finanzierungsprodukten der Bank11 und können ihren Umsatz steigern, indem sie ihr GW-Sortiment erweitern und ihre Liquidität verbessern. „Konkret heißt das, die AUTO1.com-Partner können Fahrzeuge im Einkauf zu transparenten Zinskonditionen erwerben, ohne dafür Geld in die Hand nehmen zu müssen. Damit kann der Händler seine Unabhängigkeit zu seiner Hausbank ausbauen und wettbewerbsfähig agieren“, sagt Andreas Finkenberg, Vorsitzender der Geschäftsführung der Bank11. Auf dieser Basis entwickelt sich die Zusammenarbeit ausgesprochen positiv. Mit Blick auf die zunehmende Bedeutung des Online-Kanals im Kfz-Handel sieht Finkenberg viel Potenzial für die Zukunft: „Durch diese Kooperation können noch mehr Kfz-Händler auf die kostengünstige und einfache Refinanzierung der Bank11 zurückgreifen und sich eine interessante Einkaufsquelle erschließen. Darüber freuen wir uns.“

Fotos: Slock - PeterMcKinnon (o.), fotolia - Oleksiy Mak (r., bearbeitet), Partner (Bauern)

AUTOKONTOR BAYERN: STABILE ABHOL- UND LIEFERPROZESSE

Seit Juli 2014 gehört die Autokontor Bayern GmbH mit vier Logistikplätzen und wesentlichen Transport- und Stellplatzressourcen in Deutschland zu den Logistikpartnern von AUTO1.com. Dabei konzentrieren sich die Aktivitäten mit den drei Standorten in Buch zwischen Stuttgart und München, Schöneck bei Frankfurt und Zörg bei Leipzig auf den süddeutschen Raum. Dorthin holt Autokontor Bayern eine steigende Zahl an Fahrzeugen für AUTO1.com und liefert sie an die Kunden aus. „Die Zusammenarbeit ist direkt ohne große Vereinbarung mit einem Telefonat gestartet und in einem Jahr enorm gewachsen“, sagt Roland Kuch, Geschäftsführer der Autokontor Bayern GmbH. Er fügt hinzu: „Wir setzen darauf, dass sich unsere bewährte Partnerschaft auch in Zukunft weiter positiv entwickelt.“



Luftaufnahme: Thomas Dierdorff, Fotolense

aus weit über 300 Partnern, von denen mehr als 150 aus Deutschland kommen. Bis Ende des Jahres sollen diese allein hierzulande auf rund 300 steigen.

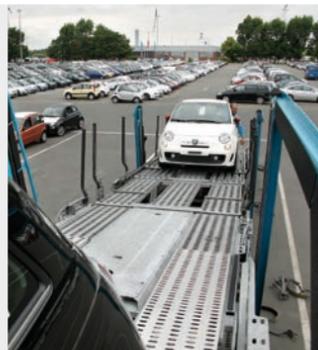
Komplette Prozessabwicklung mit kompetenten Kooperationspartnern

Um seinen Partner-Händlern ein professionelles Rundum-Paket bieten zu können, arbeitet AUTO1.com mit verschiedenen Dienstleistern zusammen: Logistik und Transport wickeln namhafte und führende Logistikunternehmen der Automobilindustrie ab, unter anderem Wallenius Wilhelmsen, Mosolf oder Autokontor Bayern (siehe auch Infokästen zu den Dienstleistern). Für schnelle Abmeldeprozesse sind Kroschke und PS-Team zentraler Ansprechpartner. Daneben gibt es im Bereich der Einkaufsfinanzierung eine Lösung in Kooperation mit der Bank11: Der Finanzdienstleister räumt den Partnern eine Einkaufslinie zu attraktiven und transparenten Zinskonditionen ein, mit der sie bei AUTO1.com exklusiv einkaufen können. Damit sind Händler unabhängiger von ihrer Hausbank und können wettbewerbsfähig agieren. Ein Ausbau der Dienstleistungen auf den verschiedenen Ebenen ist vorgesehen. ■

Schlanke Prozesse, vollständige Transparenz, und das per Mausklick: Das verspricht der leistungsfähige Webauftritt von AUTO1.com, der eigens für die Bedürfnisse der Kfz-Profis im Handel entwickelt wurde. Zu sehen sind hier als Beispiel oben der Händlerbereich mit allen Zukaufoptionen, unten eine Liste von der 24h Auktion.

MOSOLF GRUPPE: LOGISTIK AUS EINER HAND

Die Mosolf Unternehmensgruppe ist für AUTO1.com an mehreren Standorten in Deutschland als Komplett-Dienstleister im Bereich Logistik und Transport aktiv. Das Technik- und Logistikzentrum Berlin-Brandenburg im Gewerbegebiet Etzin bei Berlin ist seit Juni 2014 Kooperationspartner. Dort wickeln die insgesamt rund 500 Beschäftigten für den Großhändler AUTO1.com Transport und Logistik ab. Dabei ist das Volumen stark gewachsen. Martin Schmidt, Geschäftsführer der MAS Mosolf-Auto-Service Berlin-Brandenburg GmbH, spricht von einer Verdopplung des Fahrzeugvolumens in einem Jahr und von einem Zuwachs zwischen Januar und Ende Juni 2015 von 40 Prozent. „Als Anbieter von Komplett-Lösungen für die Automobilindustrie und den Autohandel im Logistikbereich begleiten wir gerne das Wachstum von AUTO1.com“, sagt Martin Schmidt. Die Leistungspalette dafür ist vorhanden. Sie reicht von bis zu 30.000 Stellplätzen für den Fahrzeugumschlag in Etzin über die Aufarbeitung von Gebrauchtwagen in hauseigenen Werkstätten mit Lackiererei bis hin zur Fahrzeugfotografie in einem Fotostudio auf dem Gelände.



WALLENIUS WILHELMSEN LOGISTICS: LÖSUNGEN NACH MASS

Wallenius Wilhelmsen Logistics hat als weltweit tätiges Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Automobillogistik die Zusammenarbeit mit AUTO1.com im Oktober 2014 gestartet und nach ausführlichen Gesprächen ein auf diesen Kunden zugeschnittenes Angebot erarbeitet. „Wir übernehmen hier vielschichtige Aufgaben. Diese reichen von der Übernahme der Fahrzeuge an den Logistikzentren und die Überführung zu unseren Plätzen über die Zwischenlagerung der Fahrzeuge – inklusive Pflegemaßnahmen bei Bedarf – bis hin zu deren Abruf und der Übergabe der Fahrzeuge an Käufer oder den Transport zu den Händlern“, so Henrik Holtz, Director Sales & Marketing der Wallenius Wilhelmsen Logistics Germany GmbH. Ferner betont Philipp Wittmer, Sales Manager und zuständig für die operative Ebene: „Die Zusammenarbeit lief von Anfang an sehr gut. Eine enge, tägliche Abstimmung war und ist die Basis für die erfolgreiche und angenehme Kooperation mit einem dynamisch wachsenden Unternehmen wie AUTO1.com.“



DAS GW-GESCHÄFT IM AUTOHAUS

Erste Wahl aus zweiter Hand

Die Professionalisierung des Gebrauchtwagen-Geschäfts über die Aufstellung dieser Sparte als eigenständige Einheit im Betrieb eröffnet wichtige Gewinnchancen. Potenziale und wesentliche Schritte hin zur optimalen Ausschöpfung im Überblick.

Der Gebrauchtwagenmarkt boomt. Auch wenn die Pkw-Besitzumschreibungen laut DAT-Report 2015 mit rund 7,069 Millionen (-0,3%) im vergangenen Jahr lediglich stabil geblieben sind, hat sich die Qualität der GW-Verkäufe erhöht. So haben die Deutschen z. B. mehr Geld für den Autokauf ausgegeben. Dadurch hat sich beispielsweise der GW-Durchschnittspreis über alle drei Märkte – Markenhandel, freier Handel, Privatmarkt – von 9.420 Euro in 2013 auf 9.870 Euro im vergangenen Jahr erhöht. Für ein Gebrauchtfahrzeug im Markenhandel haben die Verbraucher im Schnitt sogar 14.280 Euro ausgegeben (2013: 13.519 Euro) und im freien Handel 8.940 Euro (2013: 8.510 Euro).

Chancen durch Marktplätze

Wie hoch jedoch die erwirtschaftete Rendite in der Gebrauchtwagensparte ist, hängt von der eigenen Positionierung und dem Engagement des jeweiligen Betriebes ab. Online-Marktplätze können dabei wesentliche Stützpfiler sein. Das gilt nicht nur für Plattformen, auf denen die Händler im B2C-, sondern auch im B2B-Segment aktiv sind. Gerade Letztere können sich zu einem Instrument entwickeln, mit

dem der Zu- und Abverkauf auf ein besseres Niveau gehoben wird. Im AUTOHAUS-Online-Panel vom April geben daher auch viele Autohäuser an, dass sie an einen Bedeutungszuwachs von Auktionsplattformen glauben. Diese Angabe haben rund 26 Prozent der Befragten gemacht.

GW-Geschäft auf eigenen Füßen

Ungeachtet dessen empfiehlt etwa Gebrauchtwagen-Experte Erwin Wagner den Händlern, die Sparte als eigenständiges Profit-Center zu betreiben und beständig

an den Prozessen zu feilen. Nur dann kann der Betrieb auch transparent den Status quo ermitteln und die Entwicklungen permanent verfolgen. Dazu gehört laut Wagner unter anderem ein aktives und dynamisches Sortiments- und Standzeitenmanagement, eine konsequente Marktbearbeitung via Internet und Börsen und eine aktive GW-Beschaffung über alle Kanäle. Wer das konsequent umsetzt, senkt nicht nur die Standtage, sondern auch die Kosten und verbessert damit den Ertrag der Gebrauchtwagengeschäfte. ■

WIE HÄNDLER IHR GW-GESCHÄFT PROFESSIONALISIEREN

Wenn Händler ihr Gebrauchtwagengeschäft als eigenständigen Bereich begreifen und ihre Prozesse entsprechend ausrichten, steigern sie nicht nur den Umschlag, sondern auch die Marge. Mit folgenden Maßnahmen professionalisieren Sie dazu auch den Einkauf:

- Bearbeiten Sie den Gebrauchtwagenmarkt aktiv. Das gilt nicht nur für den Verkauf, sondern auch den Zukauf.
- Schaffen Sie Verantwortlichkeiten für den GW-Bereich als eigenständiges Geschäftsfeld.
- Stellen Sie Ihr internes Sortiments- und Standzeitenmanagement transparent auf und nutzen Sie dazu im Einkauf auch die Quellen im Internet.
- Organisieren Sie Ihre Prozesse – von der Hereinnahme über die Prüfung und Bewertung bis zur Aufbereitung und Präsentation auf dem Hof.
- Und sorgen Sie für ein permanentes Monitoring der Prozesse wie Standtage, Kosten und Preise.

INZAHLUNGNAHME OHNE RISIKO

Jedes Fahrzeug ist gefragt

Mit der Null-Risiko-Inzahlungnahme hat AUTO1.com seine Produktpalette um eine neue Lösung für den Abverkauf erweitert. Der Großhändler kauft darüber alle Fahrzeuge, so dass Partner-Händler jedem Kunden direkt ein Angebot unterbreiten und Folgegeschäfte sichern können.

Seit Anfang Juni hat AUTO1.com seine Dienstleistungs- und Produktpalette um einen innovativen und einzigartigen Baustein vergrößert: die Null-Risiko-Inzahlungnahme (NRI). Hierüber kann der Händler nun jedes Fahrzeug in Zahlung nehmen und den Inzahlungnahmeprozess zu seinen Gunsten deutlich beschleunigen. Denn bei der NRI als Leistung

dass der Händler auch sofort mit dem Preis kalkulieren kann – ein wichtiger Pluspunkt für das Kundengespräch in einem Verkaufsprozess.

Ganzheitlicher GW-Ansatz

Dieser Bewertungsprozess erfolgt, noch während der Verkäufer mit dem Kunden sein neues Auto konfiguriert. Das Auto-

ebenfalls kein Thema mehr. Außerdem managt AUTO1.com die Abholung der Fahrzeuge bei den Partner-Händlern.

Geprüft und dokumentiert

Um die Qualität der Fahrzeuge und der Leistungen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu gewährleisten, hat der Großhändler für die NRI feste Prozesse implementiert. Ein Kernelement ist die standardisierte, genau festgelegte und regelmäßig angepasste Prüfung und Dokumentation der angekauften Fahrzeuge. Für das Verfahren hat AUTO1.com in Zusammenarbeit mit seinen Zuliefer-Partnern eine eigene Bewertungs- und Fotosoftware entwickelt, mit der sämtliche Schäden erfasst und entsprechend bewertet werden. Das Starterpaket beinhaltet unter anderem ein iPad mit Bewertungs- und Fotosoftware sowie ein Lackdicke-Messgerät. Das Equipment wird den Händlern kostenlos zur Verfügung gestellt. So garantiert AUTO1.com gleichbleibend hohe Qualität und schafft die erforderliche Transparenz und maximale Sicherheit für den Partner-Händler beim Fahrzeugzukauf über die Online-Plattform.

Europaweite Win-Win-Situation

Infolgedessen wird die Null-Risiko-Inzahlungnahme aktiv in Anspruch genommen. Das Feedback auf das neue Produkt ist positiv und die Nachfrage steigt. Zu den Nutzern gehören auch renommierte Autohausgruppen verschiedenster Marken. Schließlich ermöglicht AUTO1.com mit der NRI die Kompetenz, für jedes Fahrzeug einen Preis zu nennen – vom zwölf Jahre alten Kleinwagen bis zur Kurzzeitzulassung der Oberklasselimosine. Dafür kann AUTO1.com auf ein dichtes Netzwerk von über 10.000 Händlern bauen, denen die Fahrzeuge aktiv angeboten werden und aus dem der kompetitive Preis generiert wird.

Fotos (bearbeitet): Stock - svetkic (1), Stock - luminastock (2)



Und so funktioniert das NRI-Prinzip von AUTO1.com – alles per Fingertipp, stets transparent und intuitiv zu bedienen.



NULL-RISIKO-INZAHLUNGNAHME

- Eigens entwickelte Bewertungs- und Fotosoftware
- Aufnahme der Daten über ein iPad, das im Starterpaket kostenlos enthalten ist
- Verbindliche Höchstpreis-Zusage direkt auf das iPad innerhalb von fünf Minuten für alle Marken und Modelle
- Inzahlungnahme-Preis ist damit gesichert und kann sofort in die Kalkulation des Neugeschäftes einfließen
- AUTO1.com bezahlt umgehend und organisiert die Abholung beim Händler

Insbesondere die länderübergreifende Positionierung führt dazu, dass AUTO1.com in der Lage ist, überregionale Höchstpreise zu erzielen. Es entsteht eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Nichtsdestotrotz feilt AUTO1.com weiter an der Optimierung der NRI. Ziel ist es, das Produkt in Zusammenarbeit mit den Partnern noch stärker auf die Bedürfnisse der Händler und des Marktes auszurichten. Weitere Produkte im Abverkauf sollen folgen. ■



Abverkauf per Fingertipp: Das ist das Motto des Inzahlungnahme-Angebots von AUTO1.com. Der Prozess ist einfach und transparent und kann noch im Kundengespräch stattfinden. Die Anmeldung bei AUTO1.com ist kostenlos, unverbindlich und in nur einem Schritt erledigt:
www.AUTO1.com • null-risiko@AUTO1.com • Telefon: 030 / 2016 388 00



Eine schnelle Inzahlungnahme-Auskunft für den Endkunden: Das ist ein wichtiger Vorteil der neuen Null-Risiko-Inzahlungnahme (NRI) von AUTO1.com. Der Verkäufer nimmt die Daten des Gebrauchtfahrzeugs auf dem AUTO1.com-Tablet auf und sendet die Daten ab. Innerhalb von fünf Minuten erhält er eine verbindliche Zusage zum Inzahlungnahme-Höchstpreis, der dann direkt in die Verhandlungen zum Neugeschäft einfließen kann.

im Abverkauf agiert AUTO1.com via zertifizierter Einkaufssoftware analog einem Versicherer, der das Risiko für den Händler übernimmt und innerhalb von fünf Minuten einen kompetitiven und verbindlichen Preis aufruft. Dieser gilt europaweit für Fahrzeuge jeder Marke und für jedes Modell in jedem Zustand und jeden Alters, so

haus kann sich so auf den Verkauf als sein Kerngeschäft konzentrieren und Folgegeschäfte sichern, da es das Geld aus der Inzahlungnahme bereits sicher hat und dem Kunden direkt ein Angebot unterbreiten kann. Sowohl die Kapitalbindung als auch das Preisrisiko, Platzmangel und die Wiederverkäufer-Problematik sind damit



OPTIMIERUNGSMASSNAHMEN

Wo Potenzial steckt

Das Autohaus Zittel treibt Projekte voran, die das Portfolio in der GW-Sparte bereichern. Seit Anfang des Jahres setzt der Mercedes-Benz-Händler dafür auch auf die Kooperation mit AUTO1.com.



Geschäftsführer Markus B. Zittel (r.) und sein Sohn Alexander (Mitte) wollen das GW-Geschäft im Autohaus Zittel gezielt weiter ausbauen. Die notwendigen Pkw für den Zukauf finden sie bei AUTO1.com von Geschäftsführer Robert Lasek (links). Auch Abverkäufe sollen künftig hier abgewickelt werden.

Wer in der Gebrauchtwagensparte seine Chancen verbessern will, nutzt den Vorteil der Digitalisierung: die zunehmende Transparenz im Markt. Dafür ist AUTO1.com im Autohaus Zittel eine zentrale Plattform. Alexander und Markus B. Zittel kaufen dort seit Anfang 2015 Fahrzeuge zu. Bevorzugt sind Pkw im Wert von 20.000 bis 30.000 Euro mit wenigen Kilometern, exotische Fahrzeuge oder preislich attraktive Modelle. Sie runden das Einkaufsprogramm ab, das sich prinzipiell nur auf garantiefähige Ware mit maxi-

mal 120.000 Kilometern und einem Alter von maximal sechs Jahren konzentriert. Bisher haben rund zehn Gebrauchtwagen über AUTO1.com den Weg zum Autohaus Zittel gefunden. Für Alexander Zittel zeichnet sich jedoch ab, dass es künftig mehr werden. Schließlich will der Händler sein Gebrauchtwagengeschäft ausbauen.

Maßgeschneiderter Zukauf

Die Wachstumsziele im Autohaus Zittel nehmen auch bereits Formen an. Dieses Jahr vermarktet der Mercedes-Benz-Händler an

den zwei Standorten in Eschweiler und Alsdorf voraussichtlich rund 400 Neu- und Gebrauchtwagen. Im nächsten Jahr soll der Absatz insgesamt um 100 Einheiten steigen. Die Gebrauchten werden dabei eine tragende Rolle spielen. AUTO1.com als Beschaffungsplattform gewinnt folglich weiter an Bedeutung. Alexander Zittel nennt konkrete Beweggründe: „Die Zusammenarbeit hat sich eingespielt, so dass nicht nur die Abwicklung wie die schnelle Überweisung der Rechnung und Lieferung der Fahrzeuge reibungslos läuft. Es entsteht dabei auch kein unnötiger bürokratischer Aufwand.“ Darüber hinaus wird er von seinem persönlichen Ansprechpartner bei AUTO1.com rund um den Zu- und Abverkauf intensiv betreut und mit Informationen versorgt: „Er weiß, was wir brauchen, und gibt mir relevante Tipps. Über die Fahrgestellnummer kann ich das Fahrzeug dann sofort suchen und kaufen.“

Chancen im Abverkauf

Anfang Juni hat das Autohaus Zittel sich auch für den Abverkauf von Fahrzeugen über die Null-Risiko-Inzahlungnahme und die damit verbundene Preiskalkulation via der Bewertungs- und Fotosoftware von AUTO1.com entschieden. Alexander Zittel beschreibt seine Erfahrungen: „Wir erhalten durch die aufgerufenen garantierten Preise eine schnelle und sichere Basis, so dass wir dem Kunden gute Angebote machen können.“ Sieben Fahrzeuge hat der Händler so in den ersten zwei Monaten an AUTO1.com verkauft. Insbesondere durch die europäische Dimension des Marktplatzes erwartet Zittel weitere Mehrwerte in den kommenden Jahren. Er begründet: „Je mehr Händler länderübergreifend tätig sind, desto besser können Markt- und Preisschwankungen durch unterschiedliche Nachfrage kompensiert werden.“

BESCHAFFUNGSSTRATEGIE IM FOKUS

Den Bestand effektiv drehen

Car Friedrich setzt beim Zukauf über AUTO1.com auf Qualität, Preis und ausgesuchte Modelle für das eigene Gebrauchtwagenportfolio – mit Erfolg, wie ein Besuch im Autohaus Car Friedrich zeigt.

Attraktive Gebrauchtwagen sind begehrt und Werterhaltung wie Preise aufgrund des geringen Angebots wieder stabil. „Wir finden für Sie die interessantesten Fahrzeuge auf dem Markt und bieten Ihnen den professionellen Rundum-Service beim Kauf oder Verkauf Ihres Gebrauchten: inklusive Inzahlungnahme, Garantieleistung und Finanzierung“, damit wirbt Car Friedrich auf der eigenen Homepage online um die Kunden. Dass Inhaber Carsten Friedrich dieses Versprechen einhalten kann, spiegelt sich in der Entwicklung seit Gründung des Autohandels Ende 2011 wider: Nachdem er das erste volle Geschäftsjahr 2012 mit durchschnittlich zehn Fahrzeugen im Bestand und rund 100 vermarkteten Einheiten abgeschlossen hatte, steigerte er deren Zahl inzwischen mit zwei Mitarbeitern auf durchschnittlich 30 bis 40 Bestandsfahrzeuge und rund 240 vermarktete Einheiten im vergangenen Jahr.

Qualität und Services entscheidend

Carsten Friedrich setzt dafür nicht nur sein Wissen als Betriebswirt im Kraftfahrzeug-



Carsten Friedrich, Geschäftsführer Autohaus Car Friedrich, tätigt den GW-Zukauf ausschließlich online und setzt dabei auf AUTO1.com.

gewerbe (BFC) ein. Er bringt auch Erfahrung aus mehr als 20 Jahren im Automobilgeschäft mit, u. a. als Verkaufsleiter für Neu- und Gebrauchtwagen mit Verantwortung für das Zukaufgeschäft einer Unternehmensgruppe mit 13 Standorten. Eine daraus gewonnene Erkenntnis: den Zukauf ausschließlich online zu tätigen. Eine zentrale Einkaufsquelle ist für ihn AUTO1.com. Dort kauft er seit Anfang 2014 vornehmlich ausgesuchte

Modelle wie zum Beispiel die Sport-Linien der jeweiligen Modellreihen, Vans, Kleinbusse und gängige SUV-Modelle.

Gute Ware, schneller Abverkauf

Zudem müssen die Gebrauchtwagen generell unfallfrei sein und eine gute Historie aufweisen. Friedrich: „Die Fahrzeuge müssen für Kunden so attraktiv sein, dass sie auch bis zu 300 Kilometer Anfahrt zu uns nach Altenberge in Kauf nehmen. Deshalb spielt neben dem Preis und der Auswahl auch die Fahrzeugqualität eine wesentliche Rolle.“ Gleichzeitig legt Friedrich viel Wert auf Geschwindigkeit bei der Lieferung, da

die Fahrzeuge auch möglichst schnell wieder zum Verkauf im Netz stehen sollen.

Einkaufsfinanzierung via AUTO1.com

Mit AUTO1.com können die Gebrauchtwagen messbar schneller gedreht werden. „Wenn wir ein Auto gefunden haben, ist das Geschäft innerhalb von zehn Minuten unter Dach und Fach“, sagt Friedrich. Dafür nimmt er auch die Einkaufsfinanzierung des Kooperationspartners Bank11 regelmäßig in Anspruch. Und der Zukauf über AUTO1.com wächst. Dabei will Friedrich die Auswahl weiter optimieren, um den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden.

Carsten Friedrich, der mit seinem Unternehmen Car Friedrich auch Mitglied im BVFK ist, schätzt besonders, dass er dank AUTO1.com seine Fahrzeuge effektiv drehen kann.





GEBRAUCHTWAGENOFFENSIVE

Turbo fürs Geschäft

Im Autohaus Stumpf hat sich AUTO1.com in kurzer Zeit zur Zukaufsquelle Nummer eins entwickelt. Der Händler kauft für ihn attraktive Modelle aller Marken zu und kurbelt so seinen GW-Absatz an.

Welchen Schub der richtige Zukauf von Gebrauchtwagen bringen kann, zeigt sich im Autohaus Stumpf im hessischen Heppenheim. Das 1918 gegründete Familienunternehmen, das inzwischen in vierter Generation geführt wird, widmet sich nicht nur verstärkt dem GW-Geschäft, sondern hat sich auch im Einkauf neu aufgestellt. Allein in den ersten neun Monaten dieses Jahres hat der Opel- und Mazda-Händler rund 100 Gebrauchtwagen von AUTO1.com erworben. Und Prokurist Siegfried Kufeld geht davon aus, dass bis Ende dieses Jahres rund 200 Fahrzeuge vom GW-Großhändler ins Eigentum des Autohauses wechseln. AUTO1.com ist damit seit Beginn der Part-

nerschaft im Oktober 2014 zur Bezugsquelle Nummer eins geworden. Aus diesem Grund kümmert sich mittlerweile ein Mitarbeiter im Verkauf nicht nur um die Vermarktung an Endkunden, sondern zunehmend um den Zukauf und die Selektion der Modelle über den neuen Kanal.

Breit gefächertes Markenspektrum

Die ausgewählten Fahrzeuge kurbeln wiederum die Nachfrage von Interessenten und Abschlüsse mit neuen Kunden an. Kufeld erläutert: „Wir kaufen systematisch die Schneldreher aller Marken auf, vom Opel Astra bis beispielsweise Audi A1 und 1er BMW.“ Dabei bewegen sich die Modelle in einem Alter von höchstens vier bis fünf Jah-

ren und Gesamtleistungen von 80.000 Kilometern. Die Fahrzeuge lässt sich Kufeld von den AUTO1.com-Logistikpartnern auch anliefern: „Diese angebotene Leistung ist für uns aufgrund des pauschalen Lieferpreises von 150 Euro pro Einheit eine gute Lösung.“ Abholung in Eigenregie würde sich dagegen nicht mehr rechnen. Mit dieser Strategie erzielt der Betrieb mit seinen insgesamt 45 Mitarbeitern Standzeiten, die im Retail in der Regel unter 50 Tagen liegen.

Weitere Steigerung geplant

Die Gebrauchtwagensparte ist so zu einem festen Standbein im Autohandel geworden, das der Mehrmarkenhändler auch in den nächsten Jahren verbreitern und steigern will. Im Zuge dessen plant das Autohaus etwa, den GW-Stellplatz umzubauen und zu modernisieren, um die Wahrnehmung und Attraktivität bei den Kunden zu erhöhen. Denn die große Mehrzahl von ihnen kommt nach wie vor aus der Region. Durch die verschiedenen Maßnahmen soll der Absatz von rund 500 Gebrauchten im vergangenen Jahr auf rund 600 in diesem Jahr und 2016 auf rund 700 Einheiten klettern. Kufeld schätzt, dass sie dann via AUTO1.com rund 300 Fahrzeuge beziehen werden. ■



Prokurist Siegfried Kufeld vom Autohaus Stumpf (links im Bild) nutzt AUTO1.com mittlerweile als Hauptzukaufsquelle und freut sich daher über das direkte Gespräch mit Geschäftsführer Robert Lasek (rechts).



Noble Marken stehen neben Vorführ-, Dienstwagen und teureren Leasingrückläufern im Fokus der Nord-Automobile e. K. Das Führungsduo Alexandra und Mihai Cirja (l.) neben Robert Lasek, Geschäftsführer AUTO1.com GmbH.

BESCHAFFUNGSSTRATEGIE IM FOKUS

Lohnende Kooperation

Das Autohaus Nord-Automobile kauft bei AUTO1.com selektiv Fahrzeuge hinzu. Ab kommendem Jahr will der Händler auch den Abverkauf mit einem eigens abgestellten Mitarbeiter vorantreiben.

Alexandra und Mihai Cirja sind passionierte Autohändler. Über die Nord-Automobile e. K. in Rastede bei Oldenburg bedienen sie in einem Umkreis von 200 Kilometern die unterschiedlichsten Kunden, wobei der Fokus auf dem Privatmarkt liegt. Rund 1.500 Fahrzeuge vermarktet das Führungsduo mit vier Verkäufern im Showroom und auf dem Freigelände mit insgesamt rund 22.000 Quadratmetern. 400 Fahrzeuge sind dort ständig zu besichtigen. Etwa dieselbe Anzahl kauft das eingespielte Team jährlich wieder zu.

Die Mischung macht's

Beim Zukauf spielen sich die Cirjas die Bälle zu. Die Händlerin ist für den Einkauf bei AUTO1.com verantwortlich. Auf die Online-Plattform greift sie seit September 2014 zurück und erwirbt mittlerweile fünf bis zehn Fahrzeuge pro Monat. Auch in anderen europäischen Ländern kauft sie

bei AUTO1.com ein. Jüngster Clou: ein seltener Ferrari aus Mailand. „Wenn ich AUTO1.com aufrufe, sind solche Exoten und Raritäten regelmäßig im Angebot“, sagt Alexandra Cirja. Generell sucht sie daher von vornherein selektiv. Mihai Cirja sieht für sich noch viel Potenzial bei AUTO1.com. Er begründet: „Die Abwicklung läuft für uns schnell und unkompliziert und die Fahrzeugpalette ist sehr groß.“ Alexandra Cirja schätzt darüber hinaus die intelligente und leicht zu handhabende Suche sowie die persönliche Betreuung durch ihren Ansprechpartner: „Er weiß genau, welches Modell ins Portfolio passen könnte, und informiert uns aktiv, wenn ein solches hereinkommt.“ Eine Vertrauenssache sind ferner die Zahlungsprozesse im grenzüberschreitenden Einkauf. Bei AUTO1.com können die Cirjas auf eine sichere Abwicklung bauen, weshalb sie hier europaweit kaufen. Alexandra Cirja über-



weist den Betrag und bekommt das Auto innerhalb von drei Tagen geliefert.

Abverkauf im nächsten Schritt

Jüngst hat Nord-Automobile auch den Abverkauf von Inzahlungnahmen über die Null-Risiko-Inzahlungnahme von AUTO1.com auf die Agenda gesetzt. Das für den Unternehmer kostenfreie Equipment – wie das iPad mit der Bewertungs- und Fotosoftware sowie das Lackdichtemessgerät zur TÜV-zertifizierten Dokumentation der Fahrzeuge – haben ihre Kfz-Spezialisten bereits im Einsatz. „Die Handhabung und Erfassung ist intuitiv und geht leicht von der Hand“, berichtet der Werkstattmeister. Diesen Bereich will Nord-Automobile vorantreiben: Im nächsten Jahr soll dafür ein Automobilverkäufer, der sich derzeit noch in der Ausbildung befindet, eigens für den Zu- und Abverkauf via AUTO1.com abgestellt werden. ■

AUF WACHSTUMSKURS

Die Auswahl zählt

AB TopCar in Köln füllt sein GW-Portfolio vorwiegend über AUTO1.com. Der Fokus richtet sich auf sportliche und exklusive Fahrzeuge.

Vom Mittelklassemodell in der extravaganten Sportvariante über die Luxuslimousine bis zum Sportwagen: Bei AB TopCar in Köln-Langerich finden Kunden ihr Wunschfahrzeug. Das spiegelt sich in den Verkaufszahlen des freien Autohändlers und Mitglieds im Bundesverband der freien Kfz-Händler (BVfK) wider. Denn seit der Gründung im Januar 2013 hat Geschäftsführer und Inhaber Axel Baumann mit einem Mitarbeiter den Absatz stetig gesteigert. Allein 2014 vermarktet die beiden rund 150 Einheiten. So hat sich innerhalb von zweieinhalb Jahren der Umsatz verdoppelt. Und das Wachstum setzt sich fort. Dieses Jahr rechnet der Händler mit 220 bis 250 Gebrauchtwagen, die sich vor allem aus jungen, sportlichen und exklusiven Fahrzeugen zusammensetzen. Aber auch klassische Volumenmodelle sind im Programm, wobei Baumann Grenzen beim Einkauf setzt: Die Fahrzeuge dürfen nicht älter als acht Jahre sein und eine Laufleistung von maximal 120.000 Kilometern haben. Prinzipiell hat sich der Betriebswirt auf die sportlichen und erlesenen Modelle spezialisiert, nachdem er die Nachfrage im Markt ausgelotet hat. „Mit ihnen treffen wir den Nerv vieler Kunden. Außerdem heben wir uns mit den Fahrzeu-

gen ab, so dass wir uns als junges Handelshaus im Wettbewerb behaupten können.“

Hauptquelle für Zukauf

Die Gebrauchten kauft AB TopCar über verschiedene Kanäle zu. AUTO1.com hat sich mit einem Anteil von rund 60 Prozent inzwischen zur Hauptbezugsquelle entwickelt. Baumann erklärt: „Es ist generell eine Herausforderung, die gewünschten exklusiven Fahrzeuge aufzuspüren. AUTO1.com schließt hier die Lücke, weil täglich viele Fahrzeuge frisch hereinkommen. Dadurch können wir gezielt zukaufen.“ Zum Start der Kooperation Mitte 2013 konnte der Händler allerdings noch nicht absehen, dass sie sich so fruchtbar gestaltet. Damals hat sich nicht nur Baumann seine ersten Sporen im Autohandel verdient, sondern auch AUTO1.com-Mitbegründer Christian Bertermann. Er hat Baumann selbst akquiriert, schließlich ist AB TopCar mit seinem Betrieb nur 100 Meter vom Kölner AUTO1.com-Logistikzentrum entfernt. „AUTO1.com ist für uns ein Partner der ersten Stunde, mit dem wir seither gewachsen sind“, sagt Axel Baumann.

Für Geschäftsführer und Inhaber Axel Baumann ist AUTO1.com ein Partner der ersten Stunde.

Einkauf leicht gemacht

Die Vorteile des Zukaufs über den Großhändler mit seinem europaweiten Netzwerk liegen für Baumann auf der Hand: „Das Verfahren ist deutlich unkomplizierter als Versteigerungen. Daneben erspare ich mir stundenlanges Surfen im Netz, weil täglich eine große Menge neuer Fahrzeuge eingestellt wird.“ Gleichzeitig ist er zufrieden mit der persönlichen Betreuung, wenn es Fragen gibt: „In diesen Fällen bin ich bisher nur auf kompetente und freundliche Ansprechpartner gestoßen, die immer ein offenes Ohr für uns als Händler hatten.“

B2B-Vermarktung schon im Blick

Bei der Vermarktung setzt AB TopCar nicht auf AUTO1.com – noch nicht. Denn der Endkundenmarkt saugt auch die privaten Zukäufe schnell wieder ab. Doch je mehr Fahrzeugbestand und Inzahlungnahmen von Privatkunden zunehmen, desto stärker rückt der Abverkauf in den Fokus. AB TopCar wappnet sich auch schon für künftiges Wachstum: Dafür entsteht derzeit ein Neubau in Kerpen bei Köln. Dort verschafft nicht nur eine 400 Quadratmeter große Halle mit einer Ausstellungsfläche von 300 Quadratmetern mehr Freiraum, sondern auch die Gesamtfläche von 2.500 Quadratmetern mehr Stellplätze. Folglich nimmt der Bedarf an Personal und Fahrzeugen zu. Das künftige Wachstum geht nach Einschätzung von Baumann aber verstärkt mit länderübergreifendem Zukauf einher, insbesondere, wenn es sich um exklusive Modelle aus den Heimatländern der unterschiedlichen Hersteller handelt. Die Zusammenarbeit von AB TopCar mit AUTO1.com dürfte demnach weiter intensiviert werden. ■



PRÄZISES ZUSPIEL MIT AUTO1.COM

Gute Adresse für Exklusives

Zu- und Verkauf hochwertiger Autos ist die Spezialität im Autohaus Köhler. Für Kunden in Potsdam und weit darüber hinaus ist der Händler daher erste Adresse, wenn es um exklusive Ware geht.

Von Audi, Aston Martin und Bentley über BMW, Corvette, Ferrari und Mercedes-Benz bis hin zu Porsche und amerikanischen Exoten: Besucher bei Auto Köhler in Potsdam finden sowohl vor Ort als auch im Internet eine breite Auswahl an Fahrzeugen dieser Marken. Der Schwerpunkt liegt auf BMW und Porsche. Das Angebot fokussiert sich dabei stets auf Modelle, die sich entweder durch besondere Ausstattungsmerkmale auszeichnen oder als Typen bereits begehrte Objekte sind.

Nachfrage bestimmt das Angebot

So vertreibt Geschäftsinhaber Alexander Köhler seit 2002 höherpreisige Volumenmodelle genauso wie Exoten, Sammlerfahrzeuge, besondere SUV und Sportwagen. In der Regel starten die Fahrzeuge ab einem Preis von 20.000 bis 25.000 Euro und gehen in den sechsstelligen Eurobereich. Etwa 100 dieser Modelle präsentiert er im Durchschnitt auf einer Fläche

von insgesamt rund 4.000 Quadratmetern, wobei im Ausstellungsraum mit ca. 900 Quadratmetern bis zu 20 solcher Fahrzeuge permanent zu besichtigen sind. Und die Fahrzeuge sind gefragt. Deshalb kauft Köhler pro Jahr ungefähr 350 Einheiten zu.

Raritäten und Sportwagen gesucht

Seit etwa fünf Monaten greift der Händler mit seinem Team aus zehn Mitarbeitern auch auf AUTO1.com als Zukaufsquelle zurück. Rund 50 Fahrzeuge hat das Autohaus bisher über den B2B-Marktplatz angeschafft. „Vor allem bei Sportwagen und selteneren Stücken aus Deutschland sind wir fündig geworden“, sagt Alexander Köhler. Für diese Fahrzeuge setzt er auch keine pauschalen Alters- oder Laufleistungsgrenzen. Er betont: „Die Vermarktung dieser Modelle folgt aufgrund der Kundschaft anderen, oft emotionaleren Regeln als klassische Gebrauchtwagen, bei denen wir zum Beispiel eine Schranke von maximal fünf Jahren setzen.“ Vielmehr



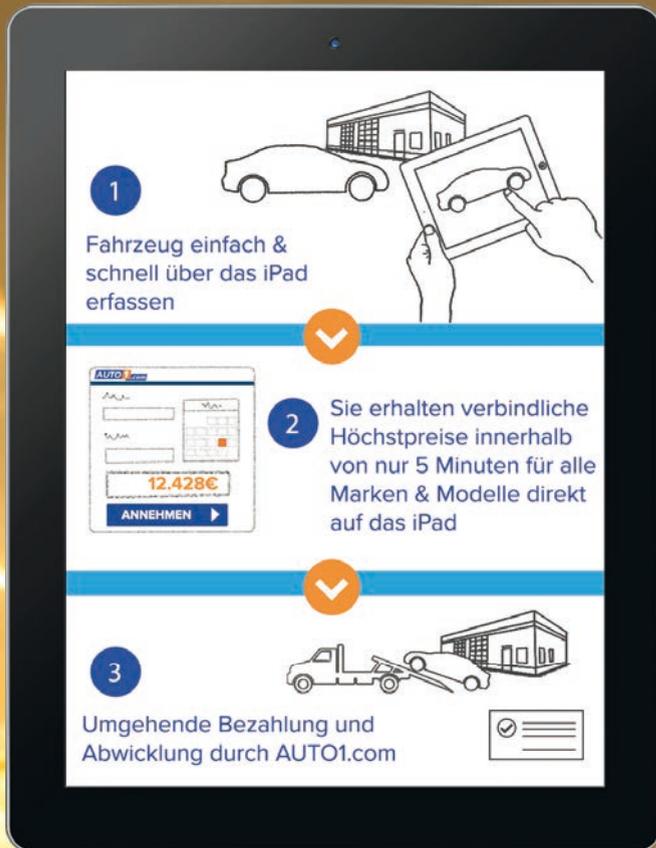
Alexander Köhler kauft bei AUTO1.com vor allem Sportwagen und seltene Fahrzeuge zu.

entscheidet etwa der saisonale Bedarf, was Köhler an SUV oder Sportwagen ins Programm nimmt. Dafür will der Händler AUTO1.com weiterhin nutzen. Zudem hat sich Köhler auf dem B2B-Marktplatz für den Abverkauf über AUTO1.com freischalten lassen. ■



Fotos: beide Seiten: Bernd Döhrmann

ABVERKAUF: AB SOFORT JEDES AUTO RISIKOLOS IN ZAHLUNG NEHMEN



AUTO1.com

**NULL-RISIKO
INZAHLUNGNAHME**

ZUKAUF: EXKLUSIVER ZUGANG ZU GEPRÜFTEN FAHRZEUGEN



Über 6.000 von KFZ-Spezialisten geprüfte und umfassend dokumentierte Fahrzeuge



Täglicher Neuzugang von mehr als 1.000 geprüften Fahrzeugen



Einfacher & direkter Kauf von AUTO1.com



100% gebührenfrei und keine Mindestabnahmemenge

Jetzt auf www.AUTO1.com kostenlos und unverbindlich in nur einem Schritt anmelden

☎ 030 201 63 88 00

✉ null-risiko@AUTO1.com