

Wo geht noch was?

GEBRAUCHTWAGEN-ZUKAUF – Wenn die Händler derzeit noch mehr Fahrzeuge hätten, könnten sie mehr verkaufen. Doch: woher nehmen? VON DORIS PLATE

LESEN SIE HIER...

... welche Probleme es beim Gebrauchtwagen-Zukauf gibt und welche Quellen Erfolg versprechen.

KURZFASSUNG

Unser Schwesterblatt „GW-trends“ (www.gw-trends.de) listet jedes Jahr in der Oktoberausgabe gute Zukaufquellen. Beim Santander/Dekra Gebrauchtwagen-Forum der AUTOHAUS Akademie (www.autohaus.de/akademie) an drei Orten in der Bundesrepublik informieren Experten ebenfalls über Zukaufquellen und Rahmenbedingungen für erfolgreichen Zukauf.

Erfahrene Zukäufer raten bei Zukäufen im Ausland dringend, sich intensiv mit dem Thema zu beschäftigen, persönliche Kontakte zu knüpfen und sich vor Ort zu überzeugen.



Bild: © mattilda - Fotolia.com

Der Automarkt boomt. Nicht nur die Neuwagenverkäufe zogen im ersten Halbjahr 2011 stark an, Gleiches gilt auch für Besitzumschreibungen. Mit 3,4 Millionen Pkw wurden genau acht Prozent mehr gebrauchte Pkw auf einen neuen Halter zugelassen als im ersten Halbjahr 2010. Und viele Autohändler sagen: „Wenn ich noch mehr gute Gebrauchte hätte, könnte ich noch mehr verkaufen.“ Doch woher nehmen?

Eine Untersuchung von puls Marktforschung im Auftrag von AutoScout24 ergab, dass 97 Prozent der befragten Händler hauptsächlich bei Online-Börsen zukaufen. Klar, diese Quelle ist schnell abzugreifen: Viele Online-Marktplätze bieten Tools an, um einzelne Fahrzeuge leichter zuzukaufen. Für Händler besteht oftmals die Möglichkeit, Inserate von Privatanbietern früher einzusehen, so dass sie schneller auf die Fahrzeuge zugreifen können. Ebenfalls ein beliebtes Mittel für den Zukauf sind die Gebrauchtwagenprogramme der Hersteller und Gebrauchtwagen-

wagen-Auktionen – online oder live. Auch bei Händlern mit B2B-Bereich kann man das eine oder andere Schnäppchen machen. Eine andere gute Quelle sind Leasinggesellschaften. Manko: Die Leasingzeiten werden länger und die Kilometerstände höher. Ein Umstand, den der Kunde nicht so schätzt. Vorteil: Eine lückenlose Servicehistorie, garantierter Kilometer-Stand und Gutachten unabhängiger Prüforganisationen machen den Ankauf sicherer. Manche Leasinggesellschaften informieren ihre Händler auch regelmäßig per Newsletter über neu eingestellte Fahrzeuge, auslaufende Auktionen oder besondere Angebote. Andere Anbieter sind Autovermieter, Einkaufsgesellschaften wie die EGA oder Großvermarkter wie die GGH GmbH usw. usw.

Die Adressenliste

Unser Schwestermagazin „GW-trends“ stellt jedes Jahr in der Oktoberausgabe gute Zukaufquellen mit Namen, Adresse, welche Fabrikate dort zu bekommen sind

und Ansprechpartner zusammen (www.gw-trends.de). Wer das schon früher wissen will, muss zum Santander/Dekra Gebrauchtwagen-Forum der Autohaus-Akademie kommen (www.autohaus.de/akademie). An drei Orten in der Bundesrepublik informieren Experten dort von 21. bis 28. September über Zukaufquellen und Rahmenbedingungen für erfolgreichen Zukauf. Die fachliche Leitung hat Dr. Martin Endlein, Chefredakteur von GW-trends, inne.

Ein Thema wird dort auch die Sicherheit des Zukaufs im Ausland sein. Laut puls/AutoScout-Umfrage beziehen Händler derzeit nur zirka vier Prozent ihrer zugekauften Gebrauchtwagen aus dem europäischen Ausland. Und dafür gibt es Gründe.

Unbekanntes Terrain

Andererseits bietet das Ausland die Chance, noch unbekanntes Terrain zu erobern und sich damit Ware zu beschaffen, die andere nicht haben. Einer, der sich damit

auskennt, ist Marco Belfanti, Präsident des europäischen Verbandes der freien Autohändler (EAIVT). Der Schweizer, der mit seiner Firma seit Jahrzehnten im Geschäft ist, handelt selbst inzwischen nur noch mit Neuwagen. „Bei Gebrauchten haben Sie sofort Diskussionen“, warnt er. Beim Zukauf rät er dringend: „Man muss hingehen, anschauen.“ Möglichst sollte man auch beim Verladen vor Ort sein, um zu kontrollieren, ob zum Beispiel auch die Hutablage und der Ersatzreifen dabei sind.

Wer bei freien Händlern im Ausland zukaft, kann die Gefahr reduzieren, so Belfanti, wenn er darauf achtet, dass der Geschäftspartner Mitglied im EAIVT (www.eaivt.org) ist. Denn dort wird man nur aufgenommen, wenn man über mindestens zwei Referenzen verfügt. Darüber hinaus erwähnt er als interessante Quellen die zentralen Verkaufsstellen der Vermietfirmen in Spanien und Frankreich. Der Schweizer warnt aber zum Beispiel vor spanischen Zwischenhändlern: „Dort ist Vorsicht geboten.“ Aber: „Wenn man sich Zeit nimmt und sich reinkniet, kann man durchaus mit Einkäufen im Ausland gute Geschäfte machen.“ Und wenn man bekannt sei, werde man auch weitervermittelt. Für Belfanti ist aber klar, dass man die Sprache können muss, um vor Ort auch verhandeln zu können. „Von zu Hause aus hat man keine Chance.“

Lieber Neue

Im Auslandsgeschäft lernen kann ein Händler sicherlich auch von Anton Donnerbauer. Der „Toni“, der mit seinem Sohn Hannes Falk zusammen die Firma Toha führt, ist seit über 20 Jahren im Geschäft. Auch er lässt von Gebrauchten aus dem Ausland inzwischen die Finger. „Das lohnt sich nicht, ist zu unsicher und es gibt zu viele Schäden. Bei jedem zweiten Gebrachtwagen aus dem Ausland gibt es Probleme mit Reifen, Beulen oder verschmutzten Sitzen.“ Außerdem seien die Jahreswagen oft uninteressant, weil die Neuwagen aus dem EU-Ausland nicht viel oder gar nicht teurer, dafür aber eben neu sind.

Deswegen hat er sich auf die Beschaffung von Neuwagen aus dem EU-Ausland spezialisiert. Mit Toha.de bietet er dafür ein festes Zulieferportal. Und er rechnet fest damit, dass ab Mitte/Ende September wieder mehr Ware zur Verfügung stehen wird. Denn dann bangen die ausländischen Vertriebsgesellschaften wieder

um ihre Zielerreichung und sind bereit, auch andere Kanäle großzügiger zu beliefern. Allerdings muss man flexibel sein, was heute in Ungarn günstig ist, kann morgen in Belgien billiger zu haben sein. Dafür hat das Unternehmen ein dichtes Handelspartnernetz in 27 europäischen Ländern. „Irgendwo geht immer was.“

45 Jahre Erfahrung

Eine feste Größe im Geschäft mit jungen Gebrauchten ist das Autohaus Brüggemann, das auch über eine Großhandelsabteilung verfügt. Seit über 45 Jahren hat die Handelsgruppe, die am 1. September ihr siebtes Autohaus im Bundesgebiet eröffnet, Erfahrung im Auslandsgeschäft und viele internationale Kontakte. Aber Geschäftsführer Christoph Grafmüller gibt an, dass die Anzahl der Lieferanten in den letzten Jahren deutlich gesunken sei. Gründe: Qualität und Verfügbarkeit.

Zwar seien die Zeiten, in denen Seniorchef Ewald Brüggemann jede Woche nach Spanien flog, um Ware einzukaufen, längst vorbei, trotzdem habe Brüggemann immer noch Mitarbeiter, die sich vor Ort den Zustand der Fahrzeuge anschauen würden. Das werde zwar nicht mehr grundsätzlich so gemacht, aber: „Wir kennen unsere Pappenheimer“, erläutert Grafmüller.

Viele Fahrzeuge werden bei Brüggemann inzwischen über Logistikzentren abgewickelt. So gibt es vorab technische Bewertungen und genaue Vereinbarungen über die Abwicklung der notwendigen Instandsetzungsarbeiten. Dieser Bereich ist sehr sensibel, denn was nützt der schönste Einkauf, wenn unentdeckte Schäden die Gewinnchancen aufzehren.

Auch hier ist die Kombination aus Vertrauen und Kontrolle wichtig.

Wie die beiden anderen Befragten ist auch Grafmüller der Meinung, dass heutzutage sehr schnell wechselt, welche Fahrzeuge wo günstig sind. Auch deshalb müsse man immer den Markt beobachten. Dennoch gilt auch bei Brüggemann: „Flexibilität ist beim Zukauf Grundvoraussetzung. Wenn man ständig wechselt, kann aber wiederum keine gute Geschäftsbeziehung entstehen.“

Fazit:

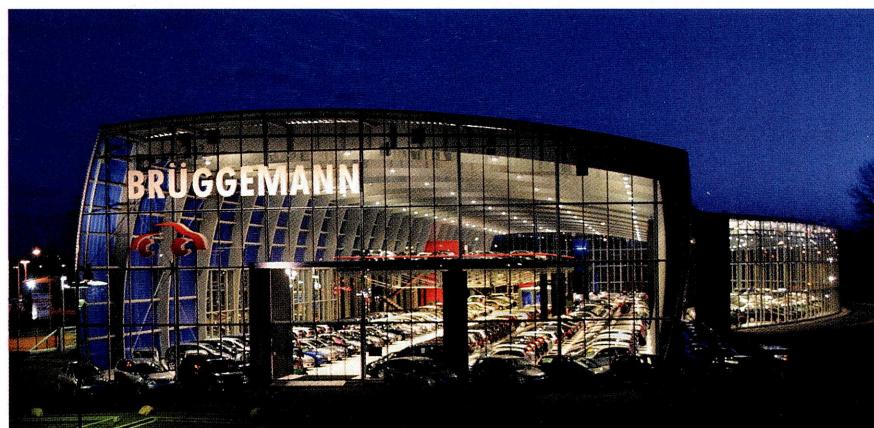
Gebrauchtwagenzukauf im Ausland ist sicherlich kein Geschäft, in das man „mal eben“ einsteigen kann. Man muss sich schon intensiv damit beschäftigen. Wer dafür keine Zeit hat, sollte besser auf bekannte Quellen setzen. ■



EAIVT-Präsident Marco Belfanti: » Wenn man sich Zeit nimmt und sich reinkniet, kann man durchaus gute Geschäfte machen.«



Experte Anton Donnerbauer: » Bei jedem zweiten Gebrauchtwagen aus dem Ausland gibt es Probleme mit Reifen, Beulen oder verschmutzten Sitzen.«



Die Brüggemann-Gruppe, hier der Betrieb in Rostock, hat seit 45 Jahren Erfahrung im Auslandsgeschäft.