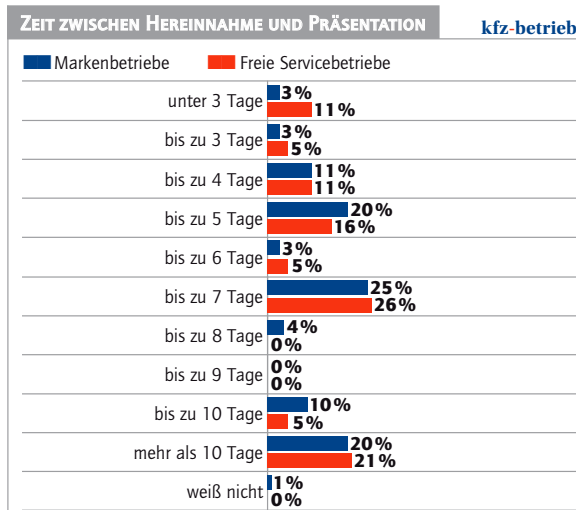


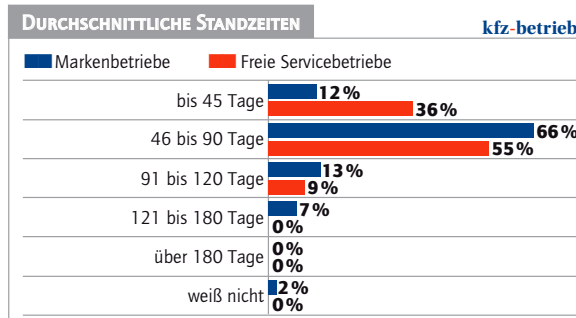
## Trends: Gebrauchtwagengeschäft

# Umsätze steigern, Kosten senken

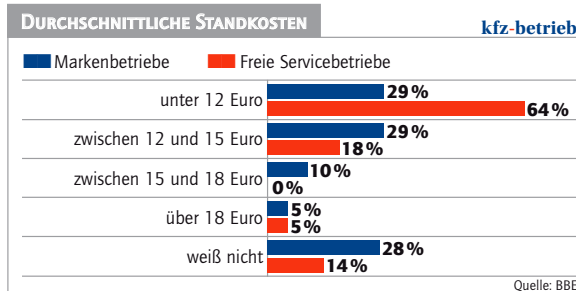
## Smart-Repair-Arbeiten sorgen in den Betrieben für eine höhere Werkstattauslastung



Etwa 20 Prozent der markengebundenen Autohäuser und Freien Servicebetriebe benötigen mehr als zehn Tage, um den Gebrauchten nach der Hereinnahme auf ihrem Hof zu präsentieren.



Echte Langsteher scheint es bei den Fabrikathändlern und Inhabern von freien Servicebetrieben nicht zu geben.



Ein deutliches Zeichen für mangelnde Professionalität: 28 Prozent der Fabrikathändler und 14 Prozent der freien Servicebetriebe kennen ihre durchschnittlichen Standkosten nicht.

Bisher verlief das Geschäft mit den Gebrauchtwagen für die Branche alles andere als rosig. Die Negativentwicklung des Geschäftszweiges begann im Januar mit einem Minus von 4,1 Prozent und landete im April bei einem Minus von 2,9 Prozent. Insgesamt zählte das KBA in Flensburg rund zwei Millionen Besitztumschreibungen in den ersten vier Monaten des Jahres 2007 – das sind etwa 4,5 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum.

Dennoch wollen rund 30 Prozent der markengebundenen Autohäuser ihre Umsätze im Gebrauchtwagengeschäft im kommenden Monat steigern. Die Hälfte der Befragten rechnet im Vergleich zum Vorjahresmonat mit gleich bleibenden und 21 Prozent mit niedrigeren Erlösen im Verkauf der Secondhand-Autos. Dies ergab eine Umfrage, die die BBE-Unternehmensberatung im Auftrag der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb« durchführte.

Neben dem Servicegeschäft bleibt der Gebrauchtwagenhandel für alle Befragten ein unentbehrlicher Renditebringer. Allerdings schlummert in den innerbetrieblichen Abläufen einiger Unternehmen noch ein großes Optimierungspotenzial. So sind bei rund 20 Prozent der befragten Gebrauchtwagenhändler die Durchlaufzeiten zu hoch. Von der Hereinnahme der Fahrzeuge bis zur verkaufsfertigen Präsentation vergehen bei ihnen mehr als zehn Tage. Al-

erdings benötigen 40 Prozent der Händler für diese Prozessschritte nur maximal fünf Arbeitstage – innerhalb von drei Arbeitstagen schaffen es aber lediglich drei Prozent der markengebundenen Autohäuser und elf Prozent der freien Servicebetriebe. Nur bei den letztgenannten Betrieben kann man von einem professionellen Hereinnahmeprozess sprechen. Allen anderen sei geraten, ihre Prozesse zu überprüfen – denn jeder Tag, den das Fahrzeug unaufbereitet im Betrieb verbringt kostet nicht nur zusätzliches Geld, sondern verhindert unter Umständen auch den schnellen Abverkauf des Gebrauchten.

Insgesamt können sich die durchschnittlichen Standtage der Gebrauchtwagen auf den Höfen der Händler und Werkstätten allerdings sehen lassen. Da die freien Servicebetriebe in der Regel über einen relativ kleinen und überschaubaren Gebrauchtwagenbestand verfügen, verbuchen sie die geringsten Standzeiten. Aber auch die durchschnittlichen Standtage bei den Fabrikatsbetrieben sind beachtlich: 78 Prozent der Markenhändler verkaufen ihre Gebrauchten innerhalb von 90 Tagen. Die alte Weisheit „Weniger ist oft mehr“ trifft auch auf das Gebrauchtwagengeschäft zu, da jeder Standtag Kosten verursacht: für die Pflege und Werbung der Fahrzeuge sowie für den Gebrauchtwagenplatz, die Kapitalverzinsung und den Wertverlust. Diese Kosten können

unter Umständen zwischen 300 und 450 Euro pro Monat betragen.

Dass jedoch 28 Prozent der fabrikatsgebundenen Händler ihre Standkosten nicht einmal kennen, ist weniger professionell. Bei rund 60 Prozent der Markenhändler betragen die Kosten pro Fahrzeug und Tag bis zu 15 Euro. Bezogen auf einen durchschnittlichen Gebrauchtwagenpreis von 8 310 Euro (laut DAT-Report 2007) liegt dieser Wert im branchenüblichen Rahmen.

Eine aktive Preisstrategie kann die Standtage verkürzen. Ist ein Fahrzeug nach 30 Tagen noch nicht verkauft, korrigieren 21 Prozent der befragten Vertragshändler ihre Preise nach unten. Ebenfalls 21 Prozent senken ihre Gebrauchtwagenpreise nach der Regel „30, 60, 90“ stufenweise ab.

Wie in der Preispolitik muss es auch für die Gebrauchtwageninstandsetzung und -aufbereitung klare Entscheidungen geben. Sollen die Fahrzeuge von externen Fir-

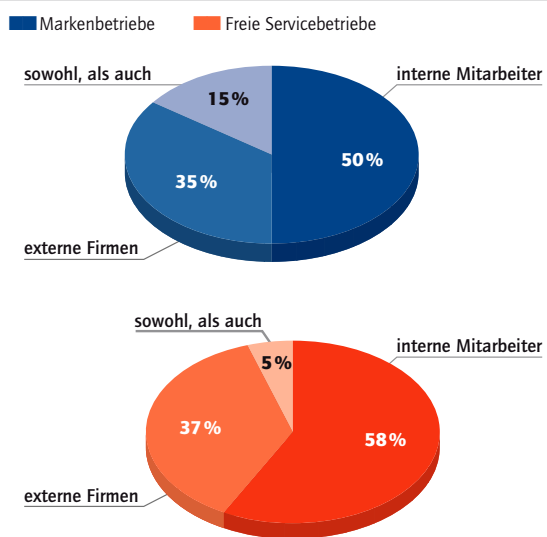
men oder eigenen Mitarbeitern optisch und technisch aufbereitet werden – und vor allem: Was soll an den Fahrzeugen gerichtet werden? Denn der Kunde sieht beim Gebrauchtwagenkauf nicht allein den technischen Zustand des Fahrzeuges. Gerade bei Secondhand-Ware gilt: Das Auge kauft mit. Kleine Kratzer, Dellen oder sogar Brandlöcher im Sitz sind wahre Verkaufsverhinderer.

Die Hälfte der befragten Autohäuser und Servicebetriebe favorisiert für die optische Aufbereitung eigene Mitarbeiter. Allerdings bevorzugt die große Mehrheit für Smart-Repair-Arbeiten wie Polster- und Lederreparaturen, Spot-Lackierungen sowie Dellendrücken Fremdfirmen, die sich auf diese Arbeiten spezialisiert haben. Dabei ist positiv zu bemerken, dass gut die Hälfte aller Unternehmen mit Smart-Repair-Angeboten ihre Werkstattauslastung um bis zu fünf Prozent steigern konnten.

Norbert Rubbel

OPTISCHE AUFBEREITUNG

kfz-betrieb

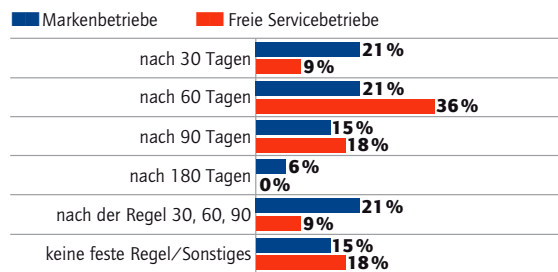


Quelle: BBE

Rund 80 Prozent der Fabrikathändler und Inhaber von freien Servicebetrieben geben für die optische Aufbereitung bis zu 150 Euro aus.

REGEL FÜR DIE PREISANPASSUNG

kfz-betrieb

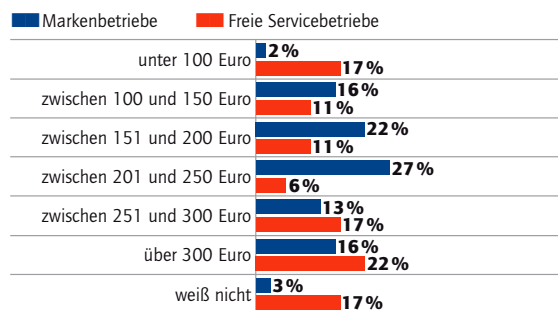


Quelle: BBE

Die Mehrheit der Befragten führt eine aktive Preispolitik durch und korrigiert die Gebrauchtwagenpreise marktgerecht nach unten.

KOSTEN DER TECHNISCHEN AUFBEREITUNG

kfz-betrieb

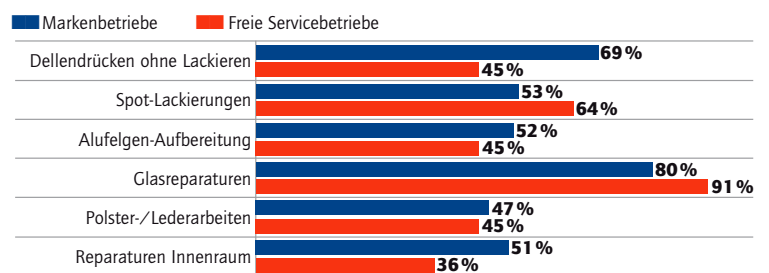


Quelle: BBE

Da die freien Servicebetriebe in der Regel die älteren Fahrzeuge hereinbekommen, fallen bei ihnen auch höhere Kosten für die Instandsetzung an.

EINSATZ VON SMART-REPAIR BEI ...

kfz-betrieb

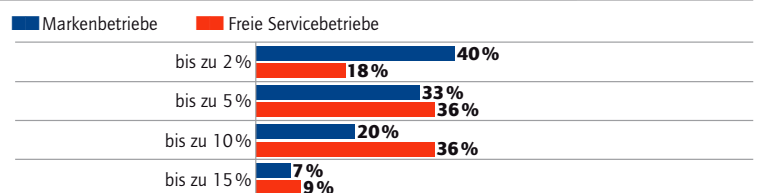


Quelle: BBE

Zwar setzen die Betriebe Smart-Repair ein, die Mehrheit der Händler lässt die Arbeiten jedoch von externen Dienstleistern durchführen.

STEIGERUNG DER WEKSTATTAAUSLASTUNG DURCH SMART-REPAIR UM ...

kfz-betrieb



Quelle: BBE

Mit modernen Reparaturmethoden wie Dellendrücken und Spot-Lackierungen steigern die Betriebe ihre Werkstattauslastung.