

Onlinegeschäft

# Professionalität ist gefragt

Gut ein Drittel der Führungskräfte kümmert sich selbst um die GW-Vermarktung im Internet

Die alte Kaufmannsweisheit „Im Einkauf liegt der Gewinn“ gilt auch heute noch. So konzentrieren sich viele Unternehmen bei der Gebrauchtwagenbeschaffung auf mehrere Einkaufsquellen, um einen angemessenen Bruttoertrag zu erwirtschaften. Junge Gebrauchtwagen kauft knapp

die Hälfte der fabrikatsgebundenen Autohäuser bei den Automobilherstellern und Importeuren ein. Gut ein Drittel nutzt die Onlinebörsen und ein Viertel die Mietwagen- und Leasingfirmen als Zukaufoption. Dies ergab eine Umfrage, die die BBE Retail Experts Unternehmensberatung im

Auftrag der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb« durchführte.

Beim An- und Verkauf von Gebrauchtwagen über Onlinebörsen favorisieren immerhin 90 Prozent der Marktbetriebe Mobile.de, gefolgt von Autoscout (76 Prozent) und den Börsen der Automobilhersteller (47 Prozent). Da der Handel im World Wide Web Professionalität verlangt und ab einem bestimmten Volumen ein Ganztagsjob im Autohaus ist, beschäftigen 21 Prozent der Befragten dafür einen verantwortlichen Mitarbeiter. In 40 Prozent der Vertragsbetriebe kümmert sich der Verkäufer und in 36 Prozent der Inhaber beziehungsweise Geschäftsführer selbst um das Onlinegeschäft.

## Finanzierungen steigern die Erträge

**Hans-Heiner Lüdemann, Vertriebsdirektor der BDK**



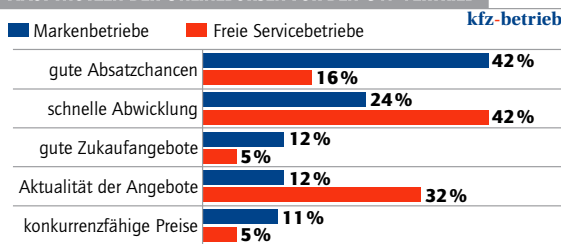
„Mit weniger als zwei Banken arbeiten lediglich 25 Prozent aller Autohäuser zusammen – und das ist sinnvoll. Denn die Herstellerbanken konzentrieren sich auf die Finanzierung von Neufahrzeugen. 58 Prozent der Befragten meinen, dass Finanzierung und Leasing an Bedeutung gewinnen. Bei der Zusammenarbeit mit der Autobank stehen schnelle Entscheidungen und günstige Konditionen im Vordergrund. Wir wissen, dass Finanzierungen, Leasing- und Versicherungsangebote immer stärker zum Ertrag des Autohauses beitragen werden. Für den Erfolg in diesen Bereichen sind Flexibilität, Produktvielfalt und Professionalität der Banken entscheidend.“

Foto: BDK

Um bei der Fahrzeugfinanzierung nicht nur von einer Bank abhängig zu sein, arbeitet die Hälfte der Fabrikathändler mit zwei Geldinstituten zusammen. Bei knapp einem Drittel der Befragten beträgt der Anteil der Finanzierungsverträge zwischen 50 und 75 Prozent. Dass die Finanzdienstleistungen in Zukunft die Kundenbindung weiter stärken, meinen 60 Prozent der Fabrikathändler.

*Norbert Rubbel*

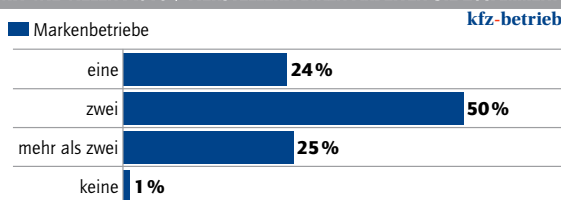
### HAUPTNUTZEN DER ONLINEBÖRSEN FÜR DEN GW-VERTRIEB



Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

Onlinebörsen sollen in erster Linie die Absatzchancen der markengebundenen Unternehmen im Gebrauchtwagengeschäft erhöhen.

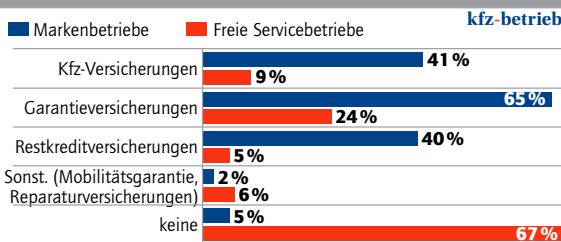
### MIT WIE VIELEN AUTO-/HERSTELLERBANKEN ARBEITEN SIE ZUSAMMEN?



Der Trend geht zur Zweitbank. Ein Viertel der Markenbetriebe arbeitet sogar mit mehr als zwei Auto-/Herstellerbanken zusammen.

Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

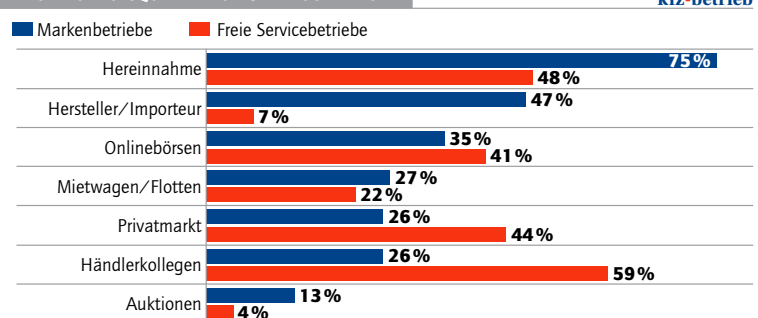
### WELCHE VERSICHERUNGSPRODUKTE VERKAUFEN SIE AM HÄUFIGSTEN?



Um die Gebrauchtwagenkunden an den Betrieb zu binden, stattdessen 65 Prozent der Vertragshändler ihre Fahrzeuge mit einer Garantievericherung aus.

Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«

### HAUPTZUKAUFSQUELLEN FÜR GEBRAUCHTWAGEN



Mittlerweile nutzen ein Drittel der Fabrikathändler und 41 Prozent der freien Servicebetriebe Onlinebörsen als Zukaufquelle.

Quelle: BBE Retail Experts/»kfz-betrieb«