



Bilder: pixelio - Markus Stark, Schachtner, Archiv

Gebrauchtwagen

Kundengurken

Das Gebrauchtwagengeschäft wird anspruchsvoller. Professionell organisierte Prozesse, eine ausgeklügelte Liquiditätsplanung, ausgezeichnete Kenntnisse der Branche und der Wirtschaft im Allgemeinen werden überlebenswichtig. Der Gebrauchtfahrzeughandel befindet sich in einem Bereinigungsprozess.

Angebote und Dienstleistungen, die vor einigen Jahren noch etwas Besonderes waren, gehören heute auch für den Gebrauchtfahrzeughandel zum Tagesgeschäft. Dinge wie Finanzierungs- und Leasingangebote, Gebrauchtwagen- und Mobilitätsgarantien, Servicepakete oder die Inzahlungnahme des Vorwagens (selbst wenn dieser überfinanziert ist und abgelöst werden muss) sind mittlerweile Standard. Dabei muss zwin-

gend auf die Wirtschaftlichkeit und Profitabilität geachtet werden, denn all diese Services kosten Zeit und Geld.

Wirtschaftliches Risiko

Außerdem sind sie oft nicht ohne Risiko! Sie haben einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf das jeweilige Einzelgeschäft. Trotzdem zwingt einen der Wettbewerb, diese Offerten zu machen. Der Unterneh-

mer hat also nicht die Frage zu beantworten, ob er all diese Angebote unterbreitet, sondern wie er das tut. Insbesondere das Thema Inzahlungnahme birgt enormes wirtschaftliches Risiko, denn das im angekauften Fahrzeug gebundene Kapital übersteigt in den meisten Fällen den Ertrag aus dem Ursprungsgeschäft. Aber die Hereinnahme des Kundenfahrzeugs ist notwendig, denn der Wettbewerb bietet diesen Service und offeriert oft Überzah-

lungen oder andere „Goodies“. Das gilt auch für vermeintliche „Gurken“, also sehr alte Fahrzeuge, die eigentlich keinen Wert mehr darstellen. Gerade der Umgang mit diesen Fahrzeugen will wohlüberlegt sein!

Versteckter Rabatt

Tipp: Ordnen Sie eine Inzahlungnahme-Überzahlung immer dem ursprünglichen Fahrzeugverkauf zu, denn es handelt sich um einen versteckten Rabatt. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass Sie sich selbst täuschen. Viele Kraftfahrzeughändler scheuen sich seit Inkrafttreten der Schuldrechtsreform am 01. Januar 2002 vor dem Geschäft mit älteren Fahrzeugen. Aber gerade diese Autos können wirtschaftlich sehr interessant sein, denn aufgrund der geringen Umsätze und der überproportionalen Margenmöglichkeiten bieten sie gute Renditeaussichten. Ein Beispiel: Ein Ertrag von 500 Euro bedeutet bei einem Fahrzeugpreis von 4.000 Euro eine höhere Rendite als bei einem Preis von 20.000

Euro. Man sollte also bezüglich der Inzahlung genommenen „Kundengurken“ darüber nachdenken, seine Einstellung gegenüber alten Autos zu revidieren.

Auch wenn das Thema „gesetzliche Gewährleistung“ in den Fachmedien bereits erschöpfend erörtert wurde, lohnen sich einige Hinweise dazu. Besonderer Erwähnung bedarf, dass sich die 12-monatige Haftung bei Gebrauchtfahrzeugverkäufen an Verbraucher auf den Moment der Übergabe bezieht. Die gesetzliche Gewährleistung ist keine Garantie, also kein Haltbarkeitsversprechen. Es handelt sich vielmehr um eine Haftung für einen Moment, nämlich den Zustand der Ware zum Zeitpunkt der Übergabe an den Verbraucher. Dabei darf natürlich auch defekte Ware den Eigentümer wechseln, sie muss nur entsprechend beschrieben sein. Für das Gebrauchtfahrzeug bedeutet dies, dass eine genaue Zustandsbeschreibung wichtig ist. Hier empfiehlt sich die Nutzung eines Zustandsprotokolls, welches schon

bei der Hereinnahme eines Gebrauchten verwendet werden sollte. Denn bereits zu Beginn des Prozesses, also bei der Prüfung einer potenziellen Inzahlungnahme, sollte eine sehr genaue und dokumentierte Prüfung stehen. Tipp: Berücksichtigen Sie bei der Bewertung einer Inzahlungnahme auch zukünftige Faktoren, die bereits zum Prüfungszeitpunkt absehbar sind. Dazu zählen solche (oft politisch verordneten) Dinge wie die Änderung der Kfz-Steuer, Feinstaubplaketten, Steuerfreiheit für Sparmobile, und ähnliches ...

**Trotz Gewährleistung:
Alte Autos können sehr
gute Renditemöglichkeiten bieten**

Problem Gewährleistung?

Aber selbst wenn man die eigenen Grenzen weiter steckt und sich mit älteren Fahrzeugen des Segments 3 beschäftigt, gibt es eine Grenze. Manche Fahrzeuge kann und möchte man nicht seinen



DOPPELTE CHANCE!

Ein System – zwei Marken

Ob Franchise oder Kooperation, ob Reifenservice, Autoservice oder Fahrzeughandel – mit den Marken point S und AUTOMEISTER bieten wir Ihnen das passende System für Ihre individuellen Bedürfnisse.

Unsere Leistungen gehen über ein starkes Marketing und günstige Einkaufskonditionen hinaus. Unsere zahlreichen Vor-Ort-Leistungen rüsten Sie für die Zukunft.

Davon sind heute schon bundesweit 625 Partner mit 825 Betrieben überzeugt.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: Jürgen Benz, Geschäftsführer, Tel. 0 61 54/6 39-205, partner@point-s.de

**Erfolg durch
Partnerschaft!**



Endkunden anbieten. So ist ab einer gewissen Zustands- und Altersgrenze die detaillierte Beschreibung von Schäden schwierig. Damit verkompliziert sich der Umgang mit der gesetzlichen Sachmangelhaftung. Der Ausweg ist, diese Ware nur noch an Gewerbetreibende zu verkaufen, denn hier kann die gesetzliche Gewährleistung auf null Monate reduziert, also faktisch ausgeschlossen werden.

Zudem hat die angebotene Ware natürlich Einfluss auf die Kundschaft, die ein Unternehmen hat. Das ist bei Fahrzeugen der untersten Wertkategorie ein anderes Publikum als beim Durchschnittsfahrzeug. Daher kann der Verzicht auf ein bestimmtes Geschäftsfeld auch unternehmenspolitisch motiviert sein. Aber wohin dann mit den Inzahlungnahmen dieser Kategorie? Grundsätzlich bieten sich drei Möglichkeiten an:

Von Versuchen, als Laie selbst Fahrzeuge zu exportieren, kann nur abgeraten werden.

1. Verkauf an spezialisierte Händler

Händler, die sich auf den Handel mit alten und geringwertigen Fahrzeugen spezialisiert haben, betreiben in der Regel ein Exportgeschäft an osteuropäische



Die Verordnung für Altfahrzeuge zwingt Hersteller zur Rücknahme.

oder afrikanische Händler. Um dieses Geschäft zu betreiben, benötigen die Unternehmer genaue Detailkenntnisse, zum Beispiel von Einfuhr- und Zollregularien sowie vom Kfz-Markt im Zielland. Von Versuchen, als Laie selbst Fahrzeuge zu exportieren, kann nur abgeraten werden. Jede Destination hat ihre Besonderheiten. So werden zum Beispiel an Fahrzeugen, die für den afrikanischen Kontinent bestimmt sind, alle Leuchten, Stoßleisten und ähnliches demontiert und in den Kofferraum gelegt. Nicht selten wird dieser verschweißt, um die begehrten Teile auf ihrer Reise gegen Diebstahl zu sichern. In vielen osteuropäischen Ländern hingegen gibt es strikte Vorschriften über die Mindestabgasnorm oder das Maximalalter der Fahrzeuge, die importiert werden können. Hier lauern Fallen, denen man nur mit exzellentem Know-how entgehen kann. Um den Aufwand für den Verkauf der Inzahlung genommenen Autos nicht zu groß werden zu lassen, empfiehlt es sich, einen oder mehrere feste Aufkäufer zu suchen. Dafür sind die gängigen Internetbörsen, zum Beispiel Autoscout24.de, sehr hilfreich. Die Handelsmentalität der auf die alten Autos spezialisierten Kollegen ist nicht jedermanns Sache. Darum ist es einfacher, langfristige Beziehungen mit Aufkäufern zu pflegen, mit denen man sich auf ein für beide Seiten passendes Geschäftsgebaren geeinigt hat. Das Inserieren jedes einzelnen Fahrzeugs sorgt vielleicht für den einen oder anderen Euro mehr, ist aber überproportional aufwendig.

2. Verkauf über Fahrzeugauktionen

Eine weitere Möglichkeit ist der Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen über Fahrzeugauktionen. Es gibt mehrere professionell

Ausweg Versteigerung: Professionelle Unterstützung, aber auch Gebühren



onell aufgestellte Anbieter am Markt, zum Beispiel BCA Autoauktionen oder Autrola.de. Das Versteigern ist aufgrund der professionellen Unterstützung sehr einfach, kostet jedoch Gebühren. Vorteil: Das Thema Gewährleistung spielt bei den Auktionen an gewerbliche Bieter keine Rolle.

3. Verschrottung

Nicht nur der Umwelt zuliebe ... Bei manchen Fahrzeugen ist die Verschrottung, also die umweltgerechte Entsorgung bei einem Fachbetrieb die beste Alternative. Aufgrund der hohen Rohstoffpreise bekommt man derzeit sogar 50 – 100 Euro für ein abgegebenes Fahrzeug. Der passende Entsorger findet sich im Internet. Sollte sich niemand finden, der kostenlos entsorgt oder ein paar Euro bezahlt: Sie können sich auch an den jeweiligen Fahrzeughersteller wenden! Bereits seit 01. Januar 2007 gilt die erweiterte Altfahrzeugverordnung. Sie verpflichtet Hersteller und Importeure zur kostenlosen Rücknahme von Fahrzeugen ihres Fabrikats. Dabei spielt das Alter des Autos keine Rolle. Unter die Regelung fallen Personenkraftwagen mit maximal acht Sitzplätzen, Wohnmobile und Nutzfahrzeuge bis zu einem zulässigen Gesamtgewicht von 2,5 Tonnen.

Fazit: Es gibt eigentlich keine Inzahlungnahmen, die aufgrund ihres Alters oder Zustands verweigert werden müssen. Wichtig ist, dass man sein Geschäft versteht und unabhängig von der Ware konsequent und diszipliniert vorgeht. Dann ist selbst mit alten Gurken noch ein wirtschaftlicher Erfolg möglich.

Mitja Bartsch