



Bilder: Archiv

Segment-2- und -3-Fahrzeuge

Mobiles Alter

Bereits seit Inkrafttreten der Schuldrechtsreform 2002 meidet der professionelle Fahrzeughandel das Geschäft mit älteren Fahrzeugen. Man konzentriert sich lieber auf die jungen Gebrauchtwagen, die oft noch Herstellergarantie und geringe Laufleistung haben. Klassisches Gebrauchtwagengeschäft findet kaum noch statt.

Das Geschäft mit jungen Gebrauchten hat eine Menge Tücken. Neben der Kapitalbindung und dem Überangebot sind das vor allem die zunehmend unter Druck geratenen Restwerte, die vielen Händlern zu schaffen machen. Dennoch beschäftigen sich nur wenige Händler professionell mit dem Verkauf von Fahrzeugen älter als vier Jahre. Dabei müsste gerade die derzeitige Marktsituation in Deutschland, die insbesondere im Kfz-Gewerbe spürbar ist, den Handel mit den günstigeren älteren Autos forcieren.

Sinkende Realeinkommen, wachsende Kaufzurückhaltung und hohe Verunsicherung, nicht zuletzt durch die Bankenkrise, haben in den letzten Monaten zu einem deutlichen Rückgang bei den Neuzulassungen geführt. Noch gibt es aber keine wirklichen Alternativen zum Individualverkehr, darum bleibt der Mobilitätsbedarf der Menschen erst einmal gleich.

Mittlerweile haben die Autos auf Deutschlands Straßen ein durchschnittliches Alter von 8,5 Jahren erreicht. Der Durchschnitt ist also schon dem Segment

TÜV SÜD
Auto Service

Mehr Sicherheit.
Mehr Wert.

www.tuev-sued.de

TÜV – kompetenter Partner der Werkstätten

■ z.B. **TÜV Gebrauchtwagen-Zertifikat:**
Das ideale Vermarktungstool beim Verkauf von Gebrauchtwagen!

TÜV SÜD Auto Service GmbH
Tel. 0711 7005-576 · Fax 0711 7005-697

Begriffsdefinition

Altersklassen

Es existiert keine feststehende Definition für die Alterssegmentierung von Autos. Im allgemeinen Sprachgebrauch hat sich aber folgende Einteilung durchgesetzt: Das Segment 2 beginnt bei Fahrzeugen ab einem Alter von vier bis fünf Jahren. Von Segment 3 spricht man bei einem Fahrzeugalter ab sieben bis acht Jahren.

3 zuzuordnen (vgl. Kasten Definition). Das bedeutet, dass ein Großteil der etwa 6,5 Millionen Besitzumschreibungen pro Jahr Autos der älteren Segmente sind. Dennoch meidet der professionelle Fahrzeughandel das Geschäft mit älteren Autos.

Keine Angst vor Gewährleistung

Begründet wird diese Zurückhaltung der Autohaus- und Werkstattunternehmer in erster Linie mit dem Gewährleistungsrisiko. Die seit 1. Januar 2002 geltende Rechtslage verpflichtet nämlich jeden Unternehmer beim Verkauf einer gebrauchten Ware an einen Verbraucher mindestens ein Jahr Gewährleistung zu geben. Diese zwölf Monate kommen durch eine Verkürzung der eigentlichen gesetzlichen Gewährleistungsfrist von 24 Monaten zustande. Beim Verkauf an einen anderen Unternehmer kann Gewährleis-

tung ganz ausgeschlossen werden. Eine Regelung, die viele Anbieter dazu veranlasst, nur einen Verkauf an Händler anzubieten. Die zulässige Verkürzung ist in den vom Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e. V. empfohlenen AGBs bereits enthalten. Trotzdem empfiehlt es sich, die genutzten Vorlagen von Zeit zu Zeit auf Aktualität zu prüfen, um eine zweijährige Haftung zu vermeiden.

Dabei ist die gesetzliche Gewährleistung nicht mit einer Garantie gleichzusetzen. Sie bezieht sich lediglich auf die Frage nach der (vertragsgemäßen) Beschaffenheit der Ware zum Zeitpunkt der Übergabe. Damit handelt sich um eine Haftung für diesen Moment. Und in diesem Moment sollte das gebrauchte Auto so detailliert wie möglich beschrieben werden. Selbstverständlich darf auch ein Gebrauchtfahrzeug mit einer Beschädigung oder einem Defekt verkauft werden, es muss nur nachvollziehbar angegeben sein. Rein rechtlich ist ein selbst erstelltes Übergabeprotokoll ausreichend. Es empfiehlt sich jedoch, den Service eines unabhängigen Dritten zu nutzen, beispielsweise einer Prüforganisation. Tipp: Lassen Sie den Kunden ein Übergabeprotokoll oder den Bericht zu einem Gebrauchtwagensiegel immer lesen und unterzeichnen!

Die gesetzliche Gewährleistung ist übrigens auch ein hervorragendes Instrument für den Fahrzeugzukauf. Sie gilt nämlich nicht nur für Automobilhändler, sondern für alle Unternehmer. Verkauft beispielsweise ein selbstständiger Schreiner seinen Firmenwagen an einen seiner

Mitarbeiter, muss er zwei Jahre Gewährleistung geben. Er kann diese natürlich auch auf ein Jahr verkürzen. Ob er das aber weiß und tut, ist fraglich. Informieren Sie Ihre gewerblichen Kunden darüber und bieten Sie Ihre Unterstützung als Fahrzeughandelsprofi an. Ihr Gewerbekunde wird für den Tipp und die Hilfe dankbar sein und Sie haben eine weitere Zukaufquelle erschlossen.

Höherer Aufwand

Zweifellos ist der Aufwand beim Verkauf von Segment-2- und -3-Fahrzeugen höher als bei jungen Gebrauchten. Auch das kann ein Grund für die Zurückhaltung vieler Händler sein. Gebrauchtwagen ab Segment 2 sind immer Einzelstücke. Es gibt meist nur ein Fahrzeug mit der einen Historie, genau der Ausstattung und dem Kilometerstand. Das ist im Verkauf gut, denn Vergleichbarkeit und Einheitlichkeit im Angebot senkt die Preise.

Bereits beim Zukauf ist festzustellen, dass es deutlich weniger professionelle Großhändler gibt als bei den jungen Fahrzeugen. Der Bezug von älteren Autos ist aufwendiger, wenn man sich nicht nur auf Inzahlungnahmen beschränkt. Es gibt nur wenige Quellen, bei denen man einfach und schnell auch größere Stückzahlen kaufen kann. Dazu zählen Flottenbetreiber, die ihre Ware selbst vermarkten und die bekannten Auktionshäuser. Aber gerade weil der Zukauf hier sehr einfach ist, sind wirkliche Schnäppchen selten. Wer auf der Suche nach der besten Ware zu guten Preisen ist, kommt um einen professionell organisierten (und damit auch aufwendigen) Einkauf nicht umhin. Dabei ist Sorgfalt angebracht. Das Risiko, Fahrzeugen mit manipulierter Historie aufzusitzen, vom „korrigierten“ Kilometerstand über den verschwiegenen Unfall bis hin zu anderen wertbeeinflussenden Faktoren, ist groß. Branchenkenner gehen davon aus, dass bis zu 30 Prozent aller Gebrauchtwagen einen manipulierten Kilometerstand haben. Diese Sorgfaltspflicht gilt natürlich auch für den Zukauf von Privat. Hinter vielen vermeintlich privaten Angeboten stecken oft semiprofessionelle Händler, die ohne Gewährleistungsrisiko ihr Geschäft „nebenbei“ betreiben und meist die Einfachheit,



Gepflegte Gebrauchte der Segmente 2 und 3 sind im Handel rar

Schnelligkeit und Anonymität des Internets nutzen. Der wirkliche Zukauf von Privat ist und bleibt der Kauf direkt vom derzeitigen Halter des Gebrauchten. Und das Geschäft ist interessant. Natürlich ist eine genaue Prüfung und Kalkulation zwingend notwendig. Der Umgang mit der gebrauchten Ware erfordert mehr Mühe, das zieht sich durch den gesamten Prozess. Aufgrund der besseren Ertragsaussichten sollte der Mehraufwand aber nicht abschrecken. Doch oft kommt es gar nicht soweit, denn viele Händler vernachlässigen die Ansprache potentieller Gebrauchtwagenverkäufer in ihrem Umfeld. Ein professioneller Händler leistet mehr als mancher Kunde weiß, darum sollten diese Leistungen auch beworben werden. So bietet beispielsweise die Firma PS-Automobile GmbH aus Berlin den Fahrzeugankauf mit folgenden Leistungen auf ihrer Homepage an:

Unzufrieden mit der Inzahlungnahme Ihres „Alten? Wir kaufen Ihr Auto!

- ✓ Nach computergestützter Schwackebewertung
- ✓ Bonus bei regelmäßiger Wartung
- ✓ Kreditablösung ist möglich

Gerade die Ablösemöglichkeit von überfinanzierten Gebrauchtwagen ist vielen Verbrauchern noch unbekannt. Hier bietet sich die Möglichkeit zur Differenzierung vom Wettbewerb und der Generierung von Zusatzgeschäften.

Höhere Renditen

Aufgrund des höheren Alters, höherer Laufleistung und umfangreicherer Historie der Fahrzeuge in Segment 2 und 3 ist auch die Verkaufsvorbereitung meist aufwendiger als bei jungen Gebrauchten. Es genügt meist nicht, die Autos mit einer schnellen optischen Aufbereitung fertig zu machen. Eine genaue Prüfung der Fahrzeuge ist nötig. Sie dient zum einen der Festlegung notwendiger Reparatur und Aufbereitungsumfänge und zum anderen der eigenen Absicherung bezüglich der Gewährleistung, die beim Weiterverkauf gegeben werden muss. Je genauer man seine Ware kennt, umso genauer kann man sie beschreiben. Dafür sind aber im klassischen Gebrauchtwagengeschäft deutlich bessere Margen zu erzielen



PS-Automobile bietet für lückenlos gewartete Gebrauchtwagen beim Ankauf einen Bonus

für das Geschäft mit den Autos aus Segment 2 und 3. Um die Gebrauchtwagenkäufer an das Unternehmen zu binden, stehen heute vielfältige Werkzeuge zur Verfügung. Mittlerweile gibt es Gebrauchtwagen Garantien (Reparaturkostenversicherungen), die bis zu einem Alter von zwölf Jahren oder einem Kilometerstand von 180.000 vergeben werden können. Diese Versicherungen geben zum einen eine weitere Gewährleistungssicherheit, binden aber auch den Kunden ans Haus. Ein weiteres Mittel ist die Vergabe von Servicepaketen. Die Zugabe von ein oder zwei kostenlosen Inspektionen ist bei Fahrzeugen dieser Segmente leicht kalkulierbar und gegenüber einem Rabatt die bessere Alternative.

Mitja Bartsch

als bei neuen und jungen Autos. Im Neuwagenhandel wird laut ZDK eine Umsatzrendite von durchschnittlich 0,4 Prozent erzielt. Im klassischen Gebrauchtwagenhandel sind Erträge von acht oder zehn Prozent keine Seltenheit. Das liegt zum einen an der bereits erwähnten geringeren Vergleichbarkeit der Angebote, zum anderen aber auch an den geringeren Preisen der älteren Fahrzeuge. Ein realisierter Rohertrag von 1.000 Euro ist prozentual zum Umsatz gesehen bei einem preiswerteren Fahrzeug die bessere Verzinsung des eingesetzten Kapital (siehe Kasten Kalkulationsschema).

Die Internetautobörsen sind im Gebrauchtwagenhandel heute ein Muss. Laut DAT Report 2008 haben sich im vergangenen Jahr 79 Prozent aller Gebrauchtwagenkäufer im Internet informiert. Der eigentliche Kauf findet zwar noch immer vor Ort statt, der Kaufprozess beginnt aber im Internet. Darum ist es eine zwingende Notwendigkeit, die zur Verfügung stehenden Internetmöglichkeiten professionell zu nutzen.

Tipp: Nutzen Sie eine dynamische Preisauszeichnung, die von den Standtagen abhängt. Neue Ware kann in den ersten Tagen ruhig etwas über dem Zielverkaufspreis ausgezeichnet sein. Wichtig ist, zu reagieren, wenn der Gebrauchtwagen eine gewisse Standzeit überschreitet. Die standtageabhängige schrittweise Abzeichnung sorgt auch dafür, dass das Angebot „in Bewegung“ und somit interessant bleibt. Setzen Sie sich ein Zeitlimit, nachdem Sie reagieren und das Auto anderweitig vermarkten, falls Ihre Bemühungen vor Ort nicht fruchten. „Das erste Auto verkauft der Vertrieb, das zweite Auto der Service.“ Diese alte Weisheit aus dem Neuwagenhandel gilt natürlich auch

Kalkulationsschema

Verkaufspreis

Folgendes Kalkulations-Schema ist zu empfehlen:

Kalkulation:

- Einkaufspreis
- + Transportkosten
- + sonstige Einkaufsnebenkosten
- + Aufbereitungskosten
- + Reparaturkosten
- + Gemeinkostenzuschlag
- + Gewinn
- + Verkäuferprovision
- = Ziel-Verkaufspreis

Insbesondere der Gemeinkostenzuschlag findet bei vielen Gebrauchtwagenkalkulationen keine Beachtung. Dadurch werden Gewinn und Deckungsbeitrag in der Kalkulation vermischt. Es besteht die Gefahr, sich selbst zu täuschen. Da der Gebrauchtwagenhandel auch Profit-Center ist, sollten die von diesem Bereich zu deckenden Gemeinkosten anteilig ermittelt und berücksichtigt werden. Einige der Kosten entstehen ja erst durch den Handel mit dieser Ware, zum Beispiel die Gebühren für Internetbörsen.