

wagen zuzugreifen. Dies wird normalerweise über hauseigene Online-Portale (z.B. „Group Web Sales“ beim Volkswagen-Konzern, die „Drehscheibe“ bei Daimler, die diversen „Used Car Stock Locators“ anderer Hersteller) oder über Kooperationen mit Auktionshäusern abgebildet; in der Regel sind diese jungen Gebrauchtwagen für die eigene Handelsorganisation vorgesehen.

### Einkaufsgemeinschaften

Das Ziel, bessere Einkaufskonditionen für (freie) Händler zu schaffen, haben sich Einkaufsgemeinschaften wie die EGA (www.ega.eu) oder der BVfK auf die Fahnen geschrieben. Im Falle der EGA existiert ein Netzwerk (EGA-Net), in dem nach Unternehmensangaben bundesweit ca. 200 Partner Zugriff auf 15.000 Bestandsfahrzeuge haben. Ein Treuhand-

konto sichert den Austausch von Fahrzeugen innerhalb des Netzes.

### Fahrzeuge aus dem Ausland

Auf europäischer Ebene tritt die E.A.I.V.T., die European Association of Independent Vehicle Traders mit internationalen Handelspartnern auf, wie z.B. der zur italienischen PromoGroup gehörende Auto-Discount (www.autodiscount.it) oder die

## Im Interview: Christian Timmann, Geschäftsführer Auto-Vorbeck-Plus GmbH & Co. KG

**?** Herr Timmann, wie hat sich der GW-Zukauf in den vergangenen Jahren verändert – z.B. auch im Hinblick auf die Internationalisierung des Handels?  
**Christian Timmann:** Ich glaube, die grundsätzlichen Themen als solche im Zukauf haben sich nicht geändert, was sich aber geändert hat ist die Geschwindigkeit. Ob das bei einer Auktion, Leasinggesellschaft oder einem Autovermieter ist. Hier muss jeder, der sich mit dem Zukauf beschäftigt, sehr schnell sein, um mithalten zu können. Es ist wichtig frühzeitig Trends zu erkennen und zu handeln.

Natürlich spielen auch internationale Kontakte eine wichtige Rolle. Wer hier gut aufgestellt ist, kann einen profitablen GW-Handel betreiben.

**?** Sie sind freier Händler. Da spielt der aktive Zukauf sicherlich eine zentrale Rolle?

**Christian Timmann:** Das ist richtig. Unser Handelsbetrieb ist vor 3 ½ Jahren gegründet worden – und unser großer Vorteil ist, dass wir markenungebunden sind. Wir suchen die passenden Autos für die Nachfrage im Markt, während mancher Markenhändler die Autos vom Hersteller bekommt und nun die passende Nachfrage suchen muss. Wir können uns da sehr genau überlegen, welche Ware wir uns wo besorgen.

**?** Welche Fahrzeuge sind denn momentan gefragt? Wonach suchen die Kunden?

**Christian Timmann:** Das lässt sich so pauschal sicher nicht beantworten. Wir beobachten, dass auch Fahrzeuge der Mittelklasse gut verkauft werden können – es muss allerdings mit der passenden Motorisierung sein. Es ist also nicht so, dass

sich Fahrzeuge über 20.000 Euro nicht mehr verkaufen lassen, ich muss aber schon ganz genau erkennen, was der Markt braucht und will. Fehler beim Einkauf kleinerer Fahrzeuge lassen sich leichter und schmerzloser korrigieren als im Bereich über 20.000 EUR. Hierbei sollte jeder auch bedenken, dass ein höherer Kaufpreis nicht zwangsläufig auch eine höhere Marge mit sich bringt.

**?** Das heißt, wir werden nicht ein Land von Kleinwagenfahrern?

**Christian Timmann:** Die Tendenz zum Abspecken beim Fahrzeug ist schon erkennbar. Das ist zur Zeit auch trendy. Viele Kunden können sich sehr gut mit einem Kleinwagen identifizieren und überlegen beim Autokauf sehr genau, ob sie den unnötig hohen Verbrauch eines großen Fahrzeuges wirklich in Kauf nehmen wollen. Wer sich für einen Kleinwagen entscheidet, betrachtet neben dem Verbrauch auch den CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Auf solche Tendenzen muss der für den Zukauf Verantwortliche natürlich achten.

**?** Sind Leasingrückläufer ein Thema für Sie?

**Christian Timmann:** Leasingrückläufer sind durchaus passende Fahrzeuge für den Markt. Die Frage ist nur, wie ich als Händler an diese Fahrzeuge herangehe. Viele Händler wollen ihre Werkstätten auslasten und erwerben Fahrzeuge mit höherem Reparaturaufwand. Im Angebot bei vielen Leasinggesellschaften sind neben den klassischen drei Jahre alten Gebrauchtwagen auch jüngere Gebrauchte. Wir kaufen Fahrzeuge zu, die wir schnell



**Christian Timmann**

Geschäftsführer  
Auto-Vorbeck-Plus  
GmbH

wieder in den Markt bringen. Deswegen schauen wir darauf, dass wir Gebrauchtwagen mit hoher Qualität, also geringen Beschädigungen und bis zu einem Alter von zwei Jahren einkaufen. Hier ist der schnelle Umschlag gesichert, auch können wir so andere Händler einfach und mit hochwertiger Ware beliefern.

**?** Welche Erfahrungen haben Sie beim reinen Online-Zukauf?

**Christian Timmann:** Unsere Erfahrungen sind da ganz unterschiedlich. Es gibt Fahrzeuge, da können Sie den Zustand nur schwer einschätzen, wenn Sie den Wagen nicht gesehen haben. Unproblematisch sind junge GW, die Sie z.B. beim Hersteller zukaufen.

**?** Abschließende Frage: Was ist schwieriger geworden: die Kunden oder der Zukauf?

**Christian Timmann:** Sie können das Internet als DAS Medium im Automobilhandel nicht beiseiteschieben. Als Händler muss man sich darauf einstellen, dass Kunden vorinformiert ins Autohaus kommen. Es liegt dann an den Mitarbeitern, dass jeder Kundenkontakt als Chance genutzt wird; Die freundliche Ansprache und die Kompetenz im Gespräch ist gefordert. Ob der Kunde übers Internet kommt oder auf anderem Wege spielt hier keine Rolle. Qualität ist gefragt!

Herr Timmann, herzlichen Dank für das Gespräch.