

Bühne frei für Gebrauchte

Ersatzwagen sind die Visitenkarte der Werkstatt. Matthies plant ein Modell, mit dem freie Betriebe ihren Fuhrpark optimal ausstatten und finanzieren können.

Keine Frage, Ersatzwagen gehören heute zum Werkstatt-Geschäft. Viele Betriebe setzen gerade Kleinwagen ein. Doch genau da hakt es. Denn die Landschaft von freien Werkstätten fährt keine Neuwagen, sondern überwiegend gepflegte Gebrauchte. Wer diese Klientel optimal erreichen will, muss seine Kompetenz in diesem Segment zeigen. „Die freie Werkstatt sollte gebrauchte Bestseller wie den Golf als Ersatzwagen einsetzen“, rät Hans-Jürgen Matthies. „Am besten gleich mit dem Aufkleber: Diesen Wagen können Sie kaufen. Eine bessere Werbung gibt es gar nicht.“

Weiterer Vorteil von gebrauchten Ersatzwagen: Die Werkstatt kann alle Reparaturen selber durchführen, ohne mit den Garantiebedingungen von Neuwagen zu kollidieren.

Bleibt die Finanzierung. Beim Leasing fallen überschaubare monatliche Kosten an. Gebrauchte müssen in der Regel beim Kauf bezahlt werden. Das reißt Löcher. Genau da setzt Matthies an. Sein Angebot: „Wir sind bereit, die Finanzierung zinsgünstig zu übernehmen.“

Das könnte so aussehen: Matthies finanziert den Kaufpreis des Gebrauchten. Der läuft fortan bei günstigen Raten preiswert als Ersatzwagen, bis er wieder verkauft wird. Der Vertrag kann jederzeit ohne Mehrkosten gekündigt werden. Nebenbei wird bei diesem Modell der Bank-

Dispo geschont, weil die Kreditabwicklung komplett über Matthies läuft. Letztlich ließe sich so ein schwunghafter Gebrauchtwagen-Handel ins Leben rufen, der die Existenz der Werkstatt nachhaltig stützt.

Anruf genügt

Mehr Infos zur Finanzierung

Gebrauchte als Ersatzwagen – Sie wollen mehr wissen? Antworten gibt Lutz Schlichting, Leiter der Finanzdienstleistungen bei Matthies, unter Telefon (040) 2 37 21-320. Er betont: „Mit dem Modell ‚gebrauchte Ersatzwagen‘ wollen wir unseren Kunden eine unbürokratische Möglichkeit bieten, marktgerechte Autos im Werkstatt-Geschäft einzusetzen.“



Einer kauft für alle

Auch bei Autos gibt es Mengenrabatt. Das brachte eine freie Werkstatt in Wentorf auf eine Idee.

Ohne Autohandel werden Werkstätten auf Dauer nicht überleben“ ist Stefan Vorbeck überzeugt. Er betreibt mit 25 Mitarbeitern ein freies Autohaus in Wentorf. Dabei lebt er vom Reparaturgeschäft genauso wie vom Handel. Sein Hauptargument: „Über den Verkauf von Gebrauchten binde ich die Kunden dauerhaft an den Betrieb.“

Dafür besorgt er Autos aus ganz Deutschland und Europa. „Nicht selten übernehmen wir ganze Flotten“, sagt Christian Timmann, Geschäftsführer von Auto-Vorbeck-Plus. „Über die Menge bekommen wir gute Konditionen.“ Dreijährige Leasing-Rückläufer gehen besonders gut, aber auch ältere Modelle sind im Angebot. „Wir besorgen

sogar bestimmte Typen auf Bestellung“, verspricht Timmann. Oft hat er mehr Autos an der Hand als er selbst verkaufen kann. Deshalb bietet Timmann anderen Werkstätten Kooperationen an. Die Idee ist einfach. Die angekauften Gebrauchten werden bei Vorbeck gecheckt und geschätzt. Danach bekommt die interessierte Werkstatt ein An-

gebot, in dem auch festgestellte Schwachpunkte aufgelistet sind. Der Partner kann dann entscheiden, ob er die Reparaturen selbst vornehmen will. Timmann: „Letztlich müssen unsere Partnerwerkstätten nicht mehr tun, als die Wagen weiter zu verkaufen.“ Oder als Ersatzwagen einsetzen. Die Finanzierung könnte Matthies übernehmen.



Christian Timmann zeigt einen Ersatzwagen, der gleichzeitig als Werbeträger dient.