

Nur Gebrauchte als Ersatzwagen



Lutz Schlichting, Leiter Finanzdienstleistungen bei Matthies.

Gebrauchte als Werkstatt-Ersatzwagen, eine super Idee“, findet Ulf Eilrich aus Eyendorf. Er hat Neuwagen im Leasing laufen, mit gemischten Erfahrungen. „Viele Kunden reagieren regelrecht erschreckt“, berichtet er. „Sie fragen, was soll ich denn mit einem neuen Auto?“ Letztlich fühlen sie sich damit nicht wohl. Da wären gebrauchte Ersatzwagen viel passender. Ulf Eilrich denkt an gut erhaltene Golf III oder IV.

Die Idee kommt an. Matthies übernimmt die Zwischenfinanzierung von gebrauchten Werkstatt-Ersatzwagen. Der Betrieb kann die Autos jederzeit an seine Kunden weiterverkaufen.

„Die sind immer gefragt.“ Ähnlich sieht es Klaus Deumann aus Preetz: „Dem Kunden zeitgemäße Gebrauchte auszuleihen, ist der richtige Weg.“ Er würde auf alle Fabrikate setzen, die am Markt gut laufen, obwohl er als Fiat-Händler firmiert. „Die von Matthies angedachte Zwischenfinanzierung ist natürlich klasse. Die schon meine Liquidität.“

Für Klaus Dohrmann in Hechtshausen kommt die Idee genau zur rechten Zeit. „Bei mir laufen demnächst zwei Leasingverträge für Ersatzwagen aus. Ich wäre der Erste, der das Angebot annehmen würde“, sagt er. Seine Begründung: „Freie Werkstätten leben von Gebrauchten. Da passt kein Neuwagen als Ersatzauto. Das nehmen die Kunden

gar nicht ernst.“ Dohrmann, der viel mit Golf III handelt, würde sogar höher rangehen. „Der Golf VI steht in den Startlöchern. Da würde ein Golf V nicht lange auf einen Käufer warten.“

Die Händler sind begeistert von der Idee, Ersatzwagen mit entsprechenden Aufklebern zum Verkauf anzubieten. „Bessere Werbeveranstaltungen gibt es doch gar nicht“, schwärmt Dohrmann. Auch die angedachte Möglichkeit, die Gebrauchten zentral über einen großen Händler zu beziehen, stößt auf Zustimmung. „Das spart viel Zeit“, sagt Eilrich. Allerdings steht und fällt dieser Weg mit der Vertrauensbasis. Eilrich: „Man muss sich auf die Angebote blind verlassen können.“

Deshalb wäre es unverzichtbar, dass der Zwischenhändler einen Zustandsbericht des Autos erstellt und vorhandene Mängel ehrlich auflistet. „Die kleinen Macken können meine Leute beheben, wenn mal Leerlauf in der Werkstatt herrscht“, sieht Dohrmann einen weiteren Vorteil in so einer Kooperation.

Lutz Schlichting, Leiter Finanzdienstleistungen bei Matthies, freut sich: „Mit so positivem Interesse haben wir nicht gerechnet. Jetzt sind wir in der Pflicht, aus der Idee ein belastbares Angebot zu entwickeln.“

Infos: Lutz Schlichting
 Telefon: (0 40) 2 37 21-320
 E-Mail: schlichting@matthies.de

Gebrauchte in den Fuhrpark – Ein Partner bietet sich an

Das neue Modell nimmt Formen an

Ein Partner für die Beschaffung gebrauchter Ersatzwagen könnte Auto-Vorbeck-Plus sein. Der Betrieb in Wentorf bei Hamburg handelt im großen Stil mit Gebrauchten. Gespräche mit Matthies haben bereits stattgefunden. Als erste Ergebnisse zeichnen sich ab: Auto-Vorbeck-Plus macht interessierten Händlern Angebote inklusive Zustands- und eventueller Mängelliste. Sogar Bestellungen bestimmter Modelle wären möglich. Die zinsgünstige Zwischen-Finanzierung übernimmt Matthies bis zum Weiterverkauf. „Auch der Bezug von Autos aus anderen Quellen ist denkbar. Aber dafür müssen noch die genauen Modalitäten abgeklärt werden“, sagt Matthies-Projektleiter Lutz Schlichting.



Golf Station: das neue Logo von Matthies für freie Werkstätten.

Es muss nicht immer ein neueres Modell sein. Doch der Golf V drängt stark auf den Gebraucht-Markt.

Der Kunde fährt mit dem Werkstatt-Ersatzwagen Werbung für das Auto und den Betrieb.

Christian Timmann von Auto-Vorbeck-Plus besorgt günstige Gebrauchtwagen.

Wenn er gefällt, kann der Kunde den Ersatzwagen sofort kaufen.

