

GEBRAUCHTWAGEN PRAXIS

märz // 2014

Kundenbagger Leasing

Pläne der VW-Leasingbörse

Ruckzuck online

Der Virtual Salesman im Einsatz

Bestens organisiert

Software für kleine Betriebe



Von Profis für Profis

Deutscher Remarketing Kongress 2014

Händlergeschäfte steuern

MEHR TRANSPARENZ

Wer B2B-Geschäfte transparent gestaltet, kann daraus einen profitablen Geschäftszweig machen.

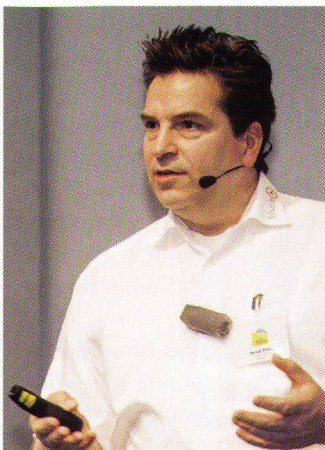
Photographier: Stefan Bausewein, Stefan Bausewein



Sven Herpolsheimer erklärte, wie EU-Geschäfte risikoarm ablaufen können.



Sven Quambusch bietet über die GW-Liste pro Jahr Tausende von Inzahlungnahmen an.



Derek Finke stellte das Trade-in-Modul von Modix vor.

Sven Quambusch, Erfinder der GW-Liste, outete sich: Als Freund klarer Strukturen und transparenter Prozesse war er „nicht der beliebteste Mitarbeiter“ an seiner ehemaligen Arbeitsstelle. Seine Autohauskollegen wollten lieber ein Deckmäntelchen des Schweigens über die klassischen Inzahlungnahmegeschäfte hängen. Schließlich finanzierten die Deals mit Aufkäufern ihnen den einen oder anderen Urlaub. Aber Quambusch verfolgte höhere Ziele: Er listete die Inzahlungnahmen auf und bot sie den Aufkäufern zur Versteigerung an. Der Effekt war, dass die Preise für die Aufkäuferware im Schnitt um 200 bis 300 Euro nach oben kletterten. Darüber freuten sich zum einen die Privatkunden, die nun einen höheren Preis für ihren Altwagen bekamen, und zum anderen der Autohauschef, dessen Bruttoertrag im Gebrauchtwagengeschäft stieg. Quambusch verließ das Autohaus und gründete die Car Quality Services GmbH. Unter GW-Liste.de handelt das Unternehmen pro Jahr etwa 9.000 in Zahlung genommene Fahrzeuge.

» Test in Belgien

Ein ähnliches Tool testet die Online-Marketingagentur Modix gerade bei der belgischen Händlergruppe Bruyninx. Über die Online-Auktionsplattform „Trade-in“ bietet Bruyninx seine rund 1.000 Inzahlungnahmen pro Jahr einem Netzwerk von 180 Aufkäufern an. Die Erfah-

rungen mit Trade-in seien durchweg positiv, so Derek Finke, Direktor Business Development bei Modix.

Ein Tipp von Finke: Den Wagen, den ein Kunde in Zahlung geben will, noch vor dem Ankauf über Trade-in anbieten. Das gibt in vielen Fällen ein besseres Gefühl dafür, welchen Inzahlungnahmepreis man dem Kunden nennt beziehungsweise ob und für wieviel der Handel den Wagen weiterverkaufen kann.

» Risiko minimieren

Dass das B2B-Geschäft Halbwahrheiten und falsche Glaubensbekenntnisse bereithält, davon wusste Sven Herpolsheimer zu berichten. Der ehemalige Autoverkäufer hat dank langjähriger Erfahrung und aufmerksamer Beobachtung mit seiner Dienstleistung ins Schwarze getroffen: Er prüft EU-weit binnen 24 Stunden Firmen anhand der vorliegenden Steuernummer und ergänzenden Dokumenten und bewertet das Risiko, mit diesen Firmen ein Geschäft einzugehen. Herpolsheimer und sein Team gehen nach dem Ampelprinzip vor. 31 Prozent der Firmen, die er unter die Lupe genommen hat, seien mit Rot, also hochriskant, eingestuft. Sein kompromissloser Job brachte Herpolsheimer den unschönen Beinamen „der Abgrätscher“ ein. Man hat ja schon bei Sven Quambusch geahnt: Wer sich um Transparenz im B2B-Geschäft bemüht, macht sich keine Freunde.

SILVIA LULEI