

Gebrauchtwagen.de

Ein starker Partner
für den Autohandel

Suche Traumwagen, um die Straßen der Welt zu erkunden.

gebrauchtwagen.de
Autos zum Verlieben.

3.319 Treffer

Ihre Suche: Erweitern

Preisspanne (Euro) von 5.000 bis 50.000

Farbe: [Auswahl]

Marke / Modell: Audi, BMW, Peugeot, Toyota

Marke / Modell	Kilometer	Handel	Preis
Ford Focus	96.821 km	2. Hand	5.490,-
Toyota Corolla 1.4	85.000 km	2. Hand	5.950,-
VW Bora 1.6	95.300 km	1. Hand	6.570,-
Peugeot 307 110	72.200 km	Gebrauchtw.	7.690,-
Audi A3 1.6 Automatik	71.318 km	2. Hand	7.955,-
Audi A3 1.6	88.000 km	1. Hand	7.980,-
Toyota Corolla	83.404 km	2. Hand	8.650,-
VW Golf 1.4	72.489 km	1. Hand	9.850,-
VW Golf 2.0 FSI	70.955 km	2. Hand	9.980,-
VW Golf 1.4	20.750 km	1. Hand	10.490,-
VW Golf 1.4	43.900 km	1. Hand	10.990,-
Opel Astra 1.8 Caravan	65.895 km	1. Hand	12.445,-
Audi A3 2.0 TDI Sportback	97.450 km	1. Hand	19.494,-
Audi A3 2.0 TDI...	13.000 km	1. Hand	22.700,-
BMW 120d	11.100 km	1. Hand	24.790,-
Audi A3 2.0 TDI DPF	628 km	1. Hand	25.980,-

Meine Auswahl: Suchauftrag, Vergleichen, Alle löschen

Gebrauchtwagen kostenlos verkaufen: Privatanbieter, Händler

AGB | Impressum | Datenschutzhinweis | Nutzungsbedingungen | Unsere Partner | Kontakt | Sitemap

SONDERHEFT MIT AUTOHAUS 4/2009

IM NETZ: WWW.GEBRAUCHTWAGEN.DE

AUTOHAUS FORUM

» Die Sparkassen-Finanzgruppe steht mit ihren 438 Sparkassen in Deutschland für Nähe zum Handel und dessen Kunden. Gerade in diesen Krisenzeiten erweisen sie sich für viele Händler nicht nur bei den Autofinanzierungen als gewichtiger Partner. «

Prof. Hannes Brachat
Herausgeber



Eine echte Alternative

Sich gegen mächtige Wettbewerber in einem rückläufigen, hart umkämpften Automobilmarkt als Marke zu etablieren und dem Handel eine echte Option für Fahrzeugfinanzierungen zu bieten, ist eine enorme Herausforderung. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat diesen Schritt gewagt. Mit der Übernahme und dem kompletten Relaunch der Website Gebrauchtwagen.de bündelt sie nun ihre Finanzierungs kompetenz über eine Online-Autobörse im Internet. Nicht ohne Grund wurde dieser Weg gewählt, schließlich vereint kaum ein anderer Vertriebskanal so viele Vorteile: Für den Händler lässt sich der Verkauf aller Fahrzeuge mit Hilfe modernster Funktionalitäten abbilden und die Suche für den Endkunden übersichtlich gestalten. Das schafft die erforderliche Kundennähe, um den Absatz anzukurbeln. Denn die aktiven Kunden suchen im Netz mit genauen Vorstellungen nach ihrem Wunschauto und fordern auch dort auf ihre Person zugeschnittene Dienstleistungen. Für die Verkäufer sind diese Dienstleistungen bei Gebrauchtwagen.de als einzigem Marktplatz zudem unbegrenzt und kostenlos.

Aber auch die Sparkassen-Finanzgruppe selbst steht mit ihren 438 Sparkassen in Deutschland für Nähe zum Handel und dessen Kunden. Gerade in diesen Krisenzeiten erweisen sie sich für viele Händler nicht nur bei den Autofinanzierungen

als gewichtiger Partner. Und in unwägbar Zeiten ist solide Partnerschaft mehr als sonst gefragt. Gebrauchtwagen.de kann dem Handel somit als ein zusätzlicher Vertriebskanal dienen, mit dem sie eine höhere Wertschöpfung und Liquidität realisieren.

Freilich gehen die Sparkassen diesen Weg nicht aus Uneigennützigkeit. Über das Internet-Portal wollen sie das lange Zeit vernachlässigte und damit über die Jahre verloren gegangene Geschäft mit Autofinanzierungen zurückgewinnen und ausbauen. Gerade deshalb lohnt es sich für den Handel, über Gebrauchtwagen.de eine neue Schnittstelle zum Kunden zu eröffnen.

Prof. Hannes Brachat
Herausgeber

IMPRESSUM

AUTOHAUS Forum Gebrauchtwagen.de
erscheint als Beilage mit Ausgabe 4/09
Herausgeber: Prof. Hannes Brachat
Chefredakteur: Ralph M. Meunzel

Koordination: Manuel Eder
Redaktion: Annemarie Schneider
Fotos: Erwin Fleischmann, Fotolia,
Hersteller, Deutsche Leasing AG

Art Direktion: Oliver Haunschuld
Layout: Peter Hinze (HinzeDesign)
Druck: Stürtz GmbH,
Alfred-Nobel-Straße 33, 97080 Würzburg

Verlag: Springer Automotive Media,
Springer Transport Media GmbH,
Neumarkter Straße 18, 81673 München,
Tel. 089/4372 - 1136



4 Gebrauchtwagen.de bringt Online-User und Händler zusammen – zum Nutzen beider.

12 Hochschulen: Der Blick in die Praxis zeigt, wie Gebrauchtwagen.de das Geschäft voranbringt.

18 Eine Finanzierung nach Maß der Deutschen Leasing AG ebnet den Weg zum Traumauto.

Inhalt

4 Online auf Wachstumskurs

Interview: Wie Händler über Gebrauchtwagen.de ihren Absatz ankurbeln können

8 Die Autobörse der Sparkassen-Finanzgruppe

Gebrauchtwagen.de baut seine Schlüsselstellung als Vertriebsplattform für Automobilhändler aus

10 Starker Partner des Handels

Gebrauchtwagen.de stellt Händlern Instrumente für den Fahrzeugverkauf im Netz kostenlos bereit

12 In der Praxis bewährt

Das VW Zentrum Karlsruhe stellt bei Gebrauchtwagen.de seine Fahrzeuge über einen Dienstleister ein

14 Schnell gesucht und gefunden

Die Ruhrdeichgruppe steigert die Nachfrage nach ihren Fahrzeugen über Gebrauchtwagen.de

16 Treibstoff für die Kundenbindung

Das Autohaus Huber hat als einer der ersten Händler eine Partnerschaft mit Gebrauchtwagen.de geschlossen

18 Finanzierungen nach Maß

Die Deutsche Leasing AG bietet Privatkunden Finanzierungspakete über Gebrauchtwagen.de an





Online auf Wachstumskurs

INTERVIEW – Gebrauchtwagen.de profiliert sich als Online-Autobörse der Sparkassen-Finanzgruppe: Das bringt das Kfz-Finanzierungsgeschäft voran und eröffnet neue Ertragschancen mit Finanzdienstleistungen für den Autohandel.

AH: Auf den ersten Blick erscheint es etwas ungewöhnlich, dass die Sparkassen-Finanzgruppe mit Gebrauchtwagen.de eine neue Autobörse betreibt. Was sind die Beweggründe für diesen Schritt?

W. Netzel: Das Kreditgeschäft verlagert sich zunehmend zum Point of Sale. Hier sind die Sparkassen aufgrund ihrer dezentralen Struktur bislang nicht in ausreichender Form vertreten. Mit Gebrauchtwagen.de folgen wir dem Kunden dorthin, wo er seinen Kauf tätigt, nämlich zum Online-Portal und bieten ihm dort eine passende Finanzierung für den Autokauf an. Damit erhalten die Sparkassen die Chance, ihre Marktanteile im Bereich der Autofinanzierungen auszubauen und können gleichzeitig den Dialog mit dem Automobilhandel intensivieren sowie den Fahrzeugabsatz der Handelspartner stärken. Denn für die Händler sind die Sparkassen eine echte Alternative, insbesondere unter dem Aspekt der aktuellen

LESEN SIE IM INTERVIEW...

... wie Händler über Gebrauchtwagen.de ihren Absatz und das Geschäft mit Finanzierungen ankurbeln können, warum die Sparkassen-Finanzgruppe die Services der Plattform für alle Nutzer kostenlos anbietet und wie das Geschäftsmodell im Markt ankommt.

Gesprächspartner im AUTOHAUS Interview mit Chefredakteur Ralph M. Meunzel waren: Werner Netzel, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, Hans-Michael Heitmüller, Vorstandsvorsitzender Deutsche Leasing AG, und Karl-Heinz Werner, Geschäftsführer der Sparkassen-Finanzportal GmbH

Refinanzierungsprobleme von Privat- und Herstellerbanken. Die Sparkassen haben hingegen kein Refinanzierungsproblem.

AH: Der Markt im Internet wird von wenigen großen Playern beherrscht. Wie wollen Sie sich in diesem Umfeld positionieren?

K.-H. Werner: Gebrauchtwagen.de unterscheidet sich grundsätzlich von den traditionellen Autobörsen. Das betrifft sowohl die Technologie als auch das Geschäftsmodell. Zum einen wollen wir uns mit unserem komplett kostenfreien Angebot und der werbefreien Plattform auf die Bedürfnisse der Nutzer von Gebrauchtwagen.de fokussieren. Zum anderen verwenden wir völlig neue Suchtechnologien, mit denen der Kunde sein Wunschfahrzeug durch Eingabe weniger Schlagworte schnell findet. Die Summe dieser Leistungen wird vom Handel positiv angenommen, weshalb die Zahl unserer Handelspartner stetig wächst.

W. Netzel: Der Händler hat einen weiteren gewaltigen Vorteil: Über Gebrauchtwagen.de arbeitet er mit der Sparkassen-Finanzgruppe als Marktführer zusammen. Sie kann in der jetzigen schwierigen Situation am Finanzierungsmarkt die Kreditversorgung ohne Wenn und Aber gewähr-



Die Sparkassen-Finanzgruppe will mit dem eigenen Portal Gebrauchtwagen.de ein breites Angebot an Fahrzeugen zusammen mit der passenden Finanzierung offerieren – zum Nutzen der Käufer, aber auch der Händler.

leisten. Zudem arbeiten die Handelspartner mit einem Partner zusammen, der hohes Ansehen genießt. Denn laut einer freien Studie von Forsa halten über zwei Drittel der deutschen Bevölkerung die Sparkassen für die zuverlässigsten Institute im Markt. Die Menschen setzen in uns also ein besonderes Vertrauen. Dies kommt allen Beteiligten bei den Autofinanzierungen zugute.

AH: Für den Gebrauchtwagenumschlag bedarf es Finanzierungslösungen für Endkunden, die online abgeschlossen werden können. Die Deutsche Leasing AG als Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe übernimmt mit dem Sparkassen-Auto-Kredit diesen Part bei Gebrauchtwagen.de. Wie variabel sind diese Produkte?

H.-M. Heitmüller: Wir bieten grundsätzlich zwei Produkte an: Das ist zum einen der Sparkassen-Auto-Kredit classic, eine klassische lineare Finanzierung. Zum anderen haben wir den Sparkassen-Auto-Kredit vario im Portfolio, bei dem der Kunde am Ende der Grundlaufzeit die Wahl hat zwischen Fahrzeugrückgabe, Ablösung der Restschuld und damit der

Übernahme des Fahrzeugs oder einer Verlängerung der Finanzierung. Damit hat er beispielsweise die Möglichkeit, bei entstehenden Wartezeiten auf ein neues Fahrzeug sehr flexibel zu agieren. Den Spar-



Werner Netzel,
Geschäftsführendes
Vorstandsmitglied
des Deutschen
Sparkassen- und
Giroverbandes

» Eine Reihe von Händlern ist sehr froh, mit unserer Offensive eine echte Alternative zu den Captive-Banken zu haben. «

kassen-Auto-Kredit classic bieten wir über unsere Webseite Gebrauchtwagen.de direkt für das jeweilige Fahrzeug in einer individuell kalkulierbaren Finanzierung an, die unsere Kunden dann auch direkt online oder über die jeweils örtliche Sparkasse abschließen können.

AH: Mit der Autofinanzierung über Gebrauchtwagen.de treten Sie in direkten Wettbewerb zu den Finanzierungsangeboten der Herstellerbanken. Wie reagieren die Händler darauf?

W. Netzel: Wir sind sicherlich auch ein Wettbewerber zu den Herstellerbanken – wie im Übrigen auch andere Finanzdienstleister, die über andere Online-Börsen ihre Finanzierungen anbieten. Letztendlich entscheidet ja der Käufer, wo er sein Fahrzeug finanziert. Wir versuchen, uns mit Gebrauchtwagen.de einen Vorteil im Wettbewerb zu verschaffen. Eine Reihe von Händlern ist daher sehr froh, mit unserer Offensive eine echte Alternative zu den Captive-Banken zu haben. Schließlich sind viele Sparkassen bereits langjährige Partner des Handels. Im Rahmen dieser Partnerschaft bieten die Sparkassen und die Deut-



sche Leasing AG dem Autohandel jetzt auch die Möglichkeit einer Zusammenarbeit im Bereich der Autofinanzierung an. Viele Händler nutzen diese Möglichkeit bereits.

AH: *Gibt es schon konkrete Erfolge?*

H.-M. Heitmüller: Dass die Sparkassen-Finanzgruppe mit dem Sparkassen-Auto-Kredit den richtigen Riecher hat, zeigen die Zahlen. Das Produkt hat sich nicht nur für Privatkunden der Sparkassen zu einem echten Verkaufsschlager entwickelt, sondern auch in der Absatzfinanzierung für Fahrzeughändler. In beiden Bereichen werden unsere Produkte sehr gut angenommen, sodass wir in nur einem Jahr ein Neugeschäft an abgeschlossenen Kreditverträgen von rund 300 Millionen Euro erreicht haben. Allein die Sparkassen haben mit dem Sparkassen-Auto-Kredit mehr als 230 Millionen Euro zusätzliches Geschäft generiert. Darüber hinaus wird uns ein enormes Potenzial bescheinigt. Insgesamt können die Sparkassen bis 2010 ihren Marktanteil im Bereich Autofinanzierung um mehr als 50 Prozent steigern, besagt die Prognose der Strategie- und Technologieberatung Booz & Company. Damit werden die Sparkassen und die Deutsche Leasing AG gemeinsam sicherlich zu einer echten Alternative zu den Autobanken und Gebrauchtwagen-Spezialanbietern.

AH: *Was ist nun das Besondere an der Verzahnung der Online-Plattform Gebrauchtwagen.de mit den Finanzierungsangeboten der Deutschen Leasing AG und den Sparkassen vor Ort?*

W. Netzel: Die Sparkassen-Finanzgruppe hat rund 50 Millionen Kunden in

Deutschland, von denen viele in der Vergangenheit ihr neues Auto bei einer anderen Bank finanziert haben. Auf Gebrauchtwagen.de bekommen unsere Kunden und alle anderen Interessenten nun die Finanzierungsalternative der Sparkassen angeboten. Die Deutsche Leasing AG tritt hierbei als Finanzierungspartner des Handels auf und steuert eine IT-Plattform bei, über die die Berechnung der Kreditraten auf Gebrauchtwagen.de erfolgt. Der Kunde kann die Finanzierung dann auch online oder beim Berater in der nächsten Sparkassenfiliale abschließen.



Hans-Michael Heitmüller,
Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing AG

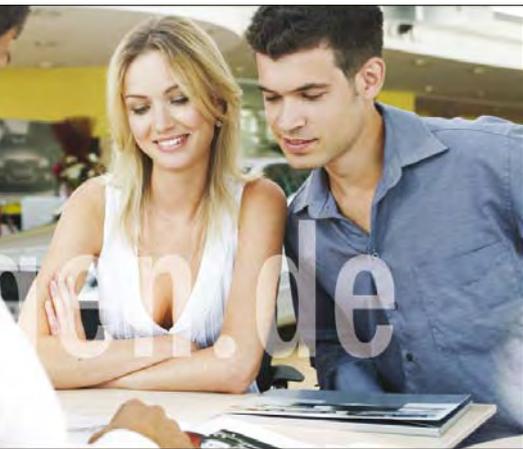
» **Das Produkt hat sich nicht nur für Privatkunden der Sparkassen zu einem echten Verkaufsschlager entwickelt, sondern auch in der Absatzfinanzierung für Fahrzeughändler.** «

K.-H. Werner: Ein Großteil der Autokäufer ist darauf angewiesen, das neue Auto oder den neuen Gebrauchten zu finanzieren. Hier setzt Gebrauchtwagen.de an. Bei den herkömmlichen Börsen sieht der Interessent nicht sofort, was die Finanzierung des Wunschautos kostet. Bei Gebrauchtwagen.de ist das anders. Direkt neben jedem Fahrzeugexposé steht die Finanzierung der Sparkasse als Option, mit der der Suchende jederzeit die Höhe der monatlichen Rate berechnen kann. Dadurch kann sich der Autokäufer sehr schnell entscheiden, ob das Fahrzeug mit seinen finanziellen Vorstellungen übereinstimmt. Infolgedessen kommen Autokäufer und -verkäufer auf dem schnellsten Weg zusammen und das hilft auch dem Automobilhandel.

H.-M. Heitmüller: Ein weiterer großer Vorteil im Rahmen der Online-Finanzierung ist, dass der Kunde binnen maximal 30 Minuten eine Zusage über den Kredit erhält und die direkte Auszahlung des Kredits in der Sparkasse vor Ort möglich ist.

AH: *Eine starke Marktposition im Internet können Sie aber nur entwickeln, wenn Sie weiter Ihren Fahrzeugbestand ausbauen. Wie stellt sich die Situation hier dar?*

K.-H. Werner: Seit dem Start von Gebrauchtwagen.de vor etwas mehr als einem Jahr haben wir den Bestand von etwa 200.000 auf aktuell rund 500.000 Fahrzeuge kontinuierlich ausgebaut. Parallel dazu steigt sowohl die Anzahl der gewerblichen Anbieter als auch der Privatkunden, die unsere Plattform nutzen. Unser Ziel ist deshalb, den Bestand weiter auszubauen und bis Ende 2009 auf rund 600.000 Fahrzeuge zu kommen. Hierfür



haben wir heute schon mit bedeutenden Herstellern Kooperationen vereinbart und sind mit weiteren großen Playern im Gespräch, die Gebrauchtwagen.de künftig nutzen wollen. Dazu zählen auch große Flottenbetreiber, Leasinggesellschaften und Händlerverbände. Wir sind daher sicher, dass der Fahrzeugbestand weiter wächst.

AH: *Worin liegen die Vorteile für Händler, wenn sie Gebrauchtwagen.de nutzen?*

K.-H. Werner: Der Autohandel befindet sich aktuell in einem der schwierigsten Jahre seiner Geschichte. Für viele Autohäuser geht es ums Überleben. Das heißt die hohen Fahrzeugbestände zu reduzieren und Kosten zu senken, wo immer es möglich ist. Dabei unterstützen wir die Händler mit Gebrauchtwagen.de. Denn mit unserer kostenlosen Börse kann der Handel Geld sparen. Des Weiteren unterstützen wir mit unserer intuitiven Suche auch den raschen Abverkauf der Fahrzeuge. Für die Händler ist es außerdem sehr wichtig, dass wir einen erstklassigen Kundenservice mit dem kostenlosen Fahrzeug-Management-System bieten und unsere Gesellschaft als Gründungsmitglied von STX3, dem Verein zur Standardisierung von Schnittstellen im Automobilhandel, eine reibungslose Datenübertragung per Schnittstelle garantiert.

AH: *Welche Services und Leistungen bieten Sie neben der kostenlosen Nutzung und dem Fahrzeug-Management-System Ihren registrierten Händlern?*

K.-H. Werner: Wir führen unter anderem umfangreiche Qualitätsprüfungen der Inserate durch und setzen einen redaktionell gepflegten Qualitätsfilter ein. Wir bieten zudem ein Preisbarometer als Orientierungshilfe für Händler an. Im Gegensatz zu anderen Börsen berechnen wir unseren Kunden auch für diese zusätzlichen Leistungen keine Gebühren. Gleichzeitig arbeiten wir permanent an weiteren Neuerungen und Services.

AH: *Welche Ziele haben Sie sich nun mit Gebrauchtwagen.de für die kommenden Jahre gesetzt?*



Karl-Heinz Werner,
Geschäftsführer
der Sparkassen-
Finanzportal GmbH

» Ein Großteil der Autokäufer ist darauf angewiesen, das neue Auto oder den neuen Gebrauchten zu finanzieren. Hier setzt Gebrauchtwagen.de an. «

K.-H. Werner: Wir wollen im nächsten Schritt die Präsenz der Online-Plattform Gebrauchtwagen.de stärken und die Bekanntheit im Markt weiter erhöhen. Dazu haben wir in den kommenden Monaten gezielte Marketingmaßnahmen geplant.

H.-M. Heitmüller: Primär wollen wir natürlich die Absatzzahlen der Autofinanzierung der Sparkassen weiter steigern. Dies soll über eine möglichst flächendeckende Anbindung der Sparkassen und Autohändler über Gebrauchtwagen.de an den Sparkassen-Auto-Kredit erfolgen. Darüber hinaus wollen wir die Sparkassen insgesamt in dem Segment der Autofinanzierung stärken, indem wir möglichst viele Kunden über Gebrauchtwagen.de zum Geschäftsabschluss vor Ort überleiten. Dementsprechend ist Gebrauchtwagen.de für uns eine strategische Säule in der gemeinsamen Autooffensive von Deutscher Leasing AG und Sparkassen. Gleichzeitig stärken wir unsere Anstrengungen, den Fahrzeugabsatz über Gebrauchtwagen.de im Sinne des Automobilhandels anzukurbeln.

W. Netzel: Die Sparkassen werden künftig nicht nur die Absatzfinanzierungen anbieten, sondern verstärkt auch Händler-einkaufsfinanzierungen, und zwar gemeinsam mit der Deutschen Leasing AG. Dies stärkt die Zusammenarbeit im Verbund und bietet dem Autohandel einen handfesten Mehrwert. ■

Die Autobörse der Sparkassen-Finanzgruppe

PORTRAIT – Gebrauchtwagen.de baut seine Schlüsselstellung als Vertriebsplattform für Automobilhändler sukzessive aus.

LESEN SIE HIER...

...wie sich Gebrauchtwagen.de als Online-Autobörse positioniert und wie sie ihr Geschäft mit Gebrauchtwagen im Sinne der Automobilhändler vorantreibt.

Rund 6,1 Millionen Gebrauchtwagen haben im vergangenen Jahr den Besitzer gewechselt. Trotz wirtschaftlich schwieriger Zeiten ist das Geschäftssegment für den Automobilhandel somit nach wie vor eine tragende Säule. Dabei ist das Internet als Absatzkanal für die Händler nicht mehr wegzudenken. Denn dort informieren sich inzwischen zwei Drittel der Endkunden über Gebrauchtwagen. Infolgedessen bahnt sich heute auch etwa die Hälfte der Verkäufe über den virtuellen Point of Sale an. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Krediten für den Fahrzeugkauf. So belaufen sich die Autofinanzierungen mittlerweile auf 45 Milliarden Euro pro Jahr, wovon wiederum rund elf Milliarden aus dem Geschäft mit Gebrauchtwagen kommen. Händler brauchen deshalb einen Partner mit soliden Finanzierungslösungen, der ihnen die Vermarktung der Fahrzeuge erleichtert und dem Kunden den Erwerb des Fahrzeugs ermöglicht. Diese Bedürfnisse in Einklang zu bringen sowie die maximalen Geschäftspotenziale für den Handel zu heben, hat oberste Priorität für die Autobörse Gebrauchtwagen.de.

Gebrauchtwagen.de auf Expansionskurs

Die Marschrichtung für Gebrauchtwagen.de hat die Sparkassen-Finanzgruppe als Betreiber vorgegeben. Die Sparkassen-Finanzportal GmbH als Internetdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe geht daher mit der Autobörse in die Internetoffensive. Dafür wurde der Auftritt in neuem Design gestaltet, eine Navigation mit intuitiver Bedienführung zur Fahrzeugsuche implementiert und mit Finanzierungsangeboten verknüpft. Dass die Sparkassen mit der kostenlosen Online-Plattform den Nerv der Händler und Kunden treffen, belegt die Entwicklung der Nutzerzahlen sowie des Fahrzeugbestandes. Demnach stellen mittlerweile



Foto: Hersteller, Montag: Peter Hinze



Schlüsselposition: Die Plattform Gebrauchtwagen.de bringt den Absatzkanal Internet sowie solide Finanzierungs-lösungen zusammen.

über 4.000 Händler ihre Fahrzeuge bei Gebrauchtwagen.de online, so dass sich der Bestand seit dem Start im Dezember 2007 von rund 200.000 bis heute auf rund 500.000 Gebrauchtwagen mehr als verdoppelt hat. Dadurch ist der Online-Markt-platz innerhalb eines Jahres auf Platz 3 im Ranking der Top-Autobörsen geklettert. Von Gebrauchtwagen.de profitieren aber nicht nur die Händler. Auch den Ansprüchen der Kunden wird das Portal gerecht. Dies bestätigt die Entwicklung der Besucherzahlen, die seit Start des Portals kontinuierlich gesteigert werden konnten.

Sparkassen-Kredite als exklusives Online-Angebot

Damit es nicht allein bei der Suche nach einem neuen Gebrauchten bleibt, können die 438 Sparkassen hierzulande ihre Kredite den Kunden exklusiv über Gebrauchtwagen.de anbieten. Die Mehrzahl der Institute nutzen bereits diese Möglichkeit und offerieren in enger Abstimmung mit den Händlern vor Ort ihre Fahrzeugfinanzierungen. Ziel der

GEBRAUCHTWAGEN.DE IM KONTEXT

Die Online-Autobörse Gebrauchtwagen.de wird seit 2007 von der Sparkassen-Finanzportal GmbH betrieben. Als 100-prozentige Tochter des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) verantwortet sie unter anderem auch die zugriffsstarken Portale Sparkasse.de und Sparkassen-Immobilienportal.de und forciert die Internetdienstleistungen der Sparkassen-Finanzgruppe. Diese ist mit 630 Unternehmen wiederum die größte Finanzgruppe in Deutschland und Europa, zu der 438 Sparkassen, sieben Landesbanken, zwölf öffentliche regionale Erstversicherungsgruppen, die Deutsche Leasing AG, die DekaBank sowie zahlreiche Kapitalbeteiligungen und Spezialkreditinstitute gehören.

Sparkassen und Händler ist es, so die Kundenbindung zu stärken und neue Kunden zu gewinnen, indem ihnen ein maßgeschneiderter Kredit zu günstigen Konditionen mit einem geringen Aufwand für das Wunschauto online zur Verfügung gestellt wird.

Attraktive Cross-Selling-Potenziale heben

Parallel dazu bewerben die öffentlichen Versicherer ihre Kfz-Versicherungsprodukte, so dass die Kunden auch Informationen über fahrzeugnahe Finanzdienstleistungen abrufen und abschließen können. Die Händler können in Kooperation mit den Sparkassen über Gebrauchtwagen.de folglich Cross-Selling-Potenziale heben und die Nähe zum Kunden erhöhen. Die Online-Autobörse versteht sich jedenfalls als ein Instrument, mit dem die Händler neue Impulse für den Abverkauf der Fahrzeuge setzen können. In den gegenwärtigen Turbulenzen am Automobilmarkt stellen die Finanzierungen der Sparkassen außerdem eine Alternative zu den Angeboten der Herstellerbanken dar, die den Handelsumsatz sichern und steigern können. Damit verbreitert Gebrauchtwagen.de nicht nur die Präsenz im Internet, sondern ergänzt auch das Portfolio an Finanzdienstleistungen und eröffnet neue Wachstumsperspektiven. ■



Bereits über 4.000 Händler stellen Fahrzeuge bei Gebrauchtwagen.de ein: So stieg das Angebot seit dem Start 2007 von 200.000 bis heute auf rund 500.000 Fahrzeuge an. Ein wichtiger Grund für diesen Erfolg ist die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Händler, etwa im überarbeiteten

Händlerbereich, der demnächst verfügbar ist. Hier werden künftig die Daten noch schneller und einfacher erfasst (Bild links). Dank der Fahrzeugverwaltung behalten Gebrauchtwagen-Profis jederzeit den Überblick (Bild rechts). Falls doch Fragen offen bleiben, steht die Support-Hotline bereit.

Starker Partner des Handels



ONLINE-ANWENDUNG – Gebrauchtwagen.de stellt den Händlern zahlreiche Instrumente für den Fahrzeugverkauf im Netz kostenlos bereit.

LESEN SIE HIER...

... wie Gebrauchtwagen.de in der Praxis funktioniert und welche Services die Autobörse bietet.

Autobörsen brauchen eine anwendergerechte Gestaltung ihres Online-Auftritts, um Verkäufern einen schnellen Fahrzeugabsatz und Kunden einen unkomplizierten Kaufabschluss zu gewährleisten. Wie nutzerfreundlich eine Anwendung ist, entscheiden Faktoren wie die Bedienerführung, die Transparenz des Angebots sowie die Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen. Aus diesem Grund

hat die Sparkassen-Finanzportal GmbH als Internetdienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe bei der Konzeption von Gebrauchtwagen.de Wert darauf gelegt, dass sich die Nutzer schnell und intuitiv in die Struktur und Navigation der Anwendung einfinden.

Kostenlose Dienste für Händler

Speziell für die Bedürfnisse der Händler hat Gebrauchtwagen.de das Fahrzeug-Manage-

Foto: Fotolia

ment-System „iCARDO“ als Grundlage implementiert, mit dem sie ihre Fahrzeugbestände unbegrenzt sowie kostenfrei einstellen und verwalten können. „Wir geben damit Händlern bei Bedarf eine Management-Plattform an die Hand, die bisher meist nur großen Marken-Autohäusern vorbehalten war“, betont Karl-Heinz Werner, Geschäftsführer der Sparkassen-Finanzportal GmbH. Auf diese Weise schafft die Autobörse gleiche Voraussetzungen für alle Händler. Für Händler, die diesen Service nicht benötigen, besteht die Möglichkeit, sämtliche Fahrzeugdaten per Exportschnittstelle aus dem eigenen Dealer-Management-System oder von einem Dienstleister kostenlos zu importieren. Der interne Datenaustausch zwischen den Systemen findet im neuen STX3-Format statt (www.stx3.de). Da insbesondere für das Einstellen der Fahrzeuge die Handhabung und kurze Ladezeiten ausschlaggebend sind, ist auch die Anwendung zur Dateneingabe und -übertragung einfach strukturiert. Der Nutzer pflegt die Informationen zu den Fahrzeugen ein, indem er die Ausstattungsmerkmale aus einer Liste von ständig aktualisierten Daten anklickt und optional per Freitextfelder weitere Angaben machen kann. Daneben können bis zu 15 Bilder mit je maximal einem Megabyte online gestellt werden.

Kurzer Weg zum Wunschauto: Die Online-Börse Gebrauchtwagen.de erleichtert die Suche, Finanzprodukte der Sparkassen-Finanzgruppe machen Mobilität bezahlbar.

VORTEILE FÜR HÄNDLER

- keinerlei Kosten für Nutzung
- kostenfreies Fahrzeug-Management-System
- Import und Export sämtlicher Daten über alle Schnittstellen sowie Dienstleister
- keine störende Werbung
- monatliche Händlerstatistiken über Fahrzeugaufrufe
- Preisbarometer: Vergleiche der jeweiligen Händlerangebote mit der Entwicklung im Gesamtmarkt nach Hersteller, Baureihe und Preis

Management-Infos per Mausclick

Darüber hinaus bietet Gebrauchtwagen.de zusätzliche Services für die Händler. Eine Dienstleistung ist die Händlerstatistik. Mit ihr werden die Fahrzeugaufrufe des jeweiligen Händlers erhoben und die Auswertung monatlich in einem PDF-Dokument zugesandt. Neuestes Produkt ist überdies ein Preisbarometer, das den Händlern die Entwicklung am Gebrauchtwagenmarkt widerspiegelt. Dazu erstellt die Autobörse so genannte Top- und Flop-Listen, in denen jeweils die zehn Fahrzeuge angezeigt werden, die im Vergleich zum Durchschnitt aller eingestellten Fahrzeuge vom Händler zu teuer respektive zu billig angesetzt wurden. Für die Nutzung aller Dienste muss sich der Händler bei Gebrauchtwagen.de lediglich registrieren. Dazu meldet er sich entweder direkt über die Homepage an oder füllt das Online-Formular unter <http://anmeldung.gebrauchtwagen.de/autohaus> aus. Außerdem gibt es die Optionen, die Anmeldung per E-Mail oder Faxformular durchzuführen (siehe „Registrie-

REGISTRIERUNGSWEGE

Händler können sich über folgende Kanäle für die Nutzung von Gebrauchtwagen.de anmelden:

- zur Inserierung der Fahrzeuge über die Homepage www.gebrauchtwagen.de mit Klick auf den Button „Auto kostenlos inserieren“
- zur Nutzung des Fahrzeug-Management-Systems direkt unter <http://anmeldung.gebrauchtwagen.de/autohaus>
- per Faxformular, das unter der Hotline-Nummer 01805 / 714 030 (EUR 0,14/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Preise aus dem Mobilfunknetz) bestellt werden kann
- per Mail an hotline@gebrauchtwagen.de.

Weiterführende Informationen erhalten Sie ebenfalls unter der Servicrufnummer 01805 / 714 030 (EUR 0,14/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Preise aus dem Mobilfunknetz).

rungswege“). Die technische Einbindung des Fahrzeugpools übernimmt dann der Support von Gebrauchtwagen.de.

Zielführende Kundennavigation

Um den Fahrzeugabsatz für die Händler zu beleben, müssen die Endkunden ihr Wunschauto auch schnell finden. Gebrauchtwagen.de vermeidet daher Suchmasken und Bannerwerbung. Vielmehr setzt die Autobörse auf eine zielgerichtete, intuitive Navigation, die sich auf die Fahrzeugsuche fokussiert und vorwiegend über Schieberegler läuft. Nachdem die Nutzer Marke, Modell, Fahrzeugtyp und Antriebsart angeklickt haben, können sie beispielsweise den maximalen Preis, CO₂-Ausstoß, Verbrauch oder Entfernung zum Verkäufer festlegen, indem sie die Regler bis zu ihrem jeweiligen Limit schieben. Im Hintergrund verarbeitet die Online-Anwendung die Angaben und zeigt die Ergebnisse anhand der definierten Kriterien sowie ein Modell zur Fahrzeugfinanzierung. Sobald der Interessent dann ein Fahrzeug auswählt, braucht er es nicht zu speichern oder auszudrucken, sondern zieht es per Maus in den so genannten Favoriten-Parkplatz. Entscheidet er sich anschließend für einen bestimmten Gebrauchtwagen, kann er zum Fahrzeug die Finanzierung sofort online abschließen. ■

LESEN SIE HIER...

... welche Leistungen von Gebrauchtwagen.de das VW Zentrum Karlsruhe überzeugt haben, eine Partnerschaft einzugehen.

GRAF HARDENBERG-GRUPPE

Die Graf Hardenberg-Gruppe ist Vertrags-händler der Marken VW, Audi, VW Nutzfahrzeuge, Škoda und Seat in Baden-Württemberg. Die Filialen befinden sich schwerpunktmäßig rund um den Bodensee an den Standorten Aach, Konstanz, Singen, Stockach, Radolfzell und Überlingen. Aber auch in Tuttlingen und Bruchsal befinden sich Filialen. Darüber hinaus gehört das VW Zentrum Karlsruhe als einer der großen Standorte zur Handelsgruppe. Über alle Betriebe hinweg sind zirka 1.000 Mitarbeiter tätig, wovon rund 350 in Karlsruhe arbeiten. In 2007 sind über alle Filialen mit den fünf Marken rund 8.500 Neuwagen und rund 8.000 Gebrauchtwagen vermarktet worden. Der Umsatz belief sich auf insgesamt 284 Millionen Euro, wozu die Gebrauchtwagen rund 102 Millionen Euro beitrugen.



In der Praxis **bewährt**

HANDHABUNG – Das VW Zentrum Karlsruhe stellt bei Gebrauchtwagen.de seine hochwertigen Fahrzeuge über einen zentralen Dienstleister ein.

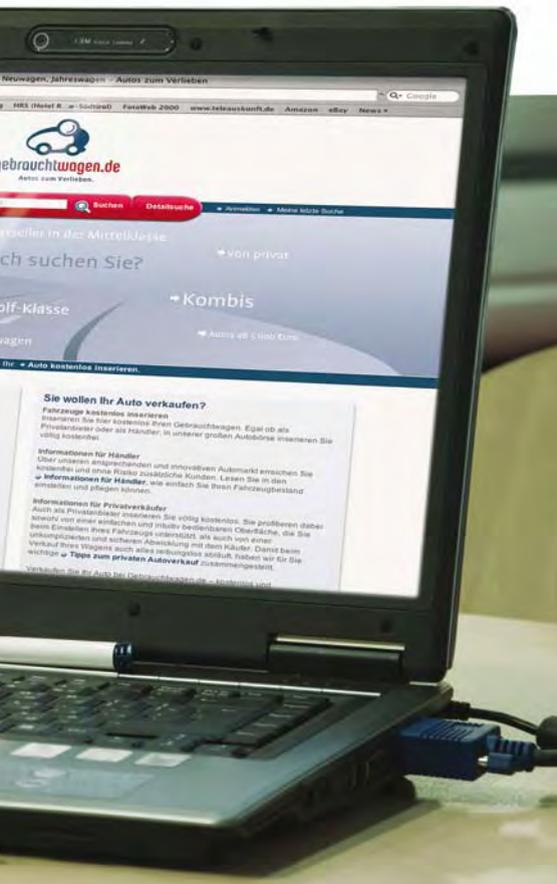
Rund 8.000 Gebrauchtfahrzeuge verkauft die Graf Hardenberg-Gruppe als Vertragshändler der Marken VW, Audi, VW Nutzfahrzeuge, Seat und Škoda in Baden-Württemberg. Einer der großen Verkaufsstandorte ist das VW Zentrum Karlsruhe. Dort managen vier Verkäufer mit Frank Eschen, dem Verkaufsleiter Gebrauchte Automobile, die Vermarktung der Gebrauchtwagen. Das Team hat dabei alle Hände voll zu tun. Bis zu sechs Mal dreht es den Gebrauchtwagenbestand pro Jahr, indem es die Fahrzeuge sowohl in der Region rund um Karlsruhe als auch in bundes- und europa-weit anbietet. Eine Schlüsselrolle hat folglich das Internet als Kommunikations- und Vertriebskanal inne. Das VW Zen-

trum nutzt das World Wide Web allerdings sehr selektiv. Es stellt hauptsächlich hochwertige junge Dienstwagen wie den VW Touareg, den VW Phaeton oder erstklassig ausgestattete Passat-Modelle online. „Massenmodelle wie den VW Golf vermarkten wir direkt über die Standorte. Denn für diese Fahrzeuge sind die Kunden in der Regel nicht bereit, lange Strecken auf sich zu nehmen, sondern suchen danach eher bei ihrem benachbarten Autohaus. Bei hochwertigen Fahrzeugen zu attraktiven Konditionen sieht das völlig anders aus. Die Kunden nehmen hierfür auch weitere Anreisen in Kauf“, begründet Frank Eschen die Vermarktungsstrategie per Internet. Rund 300 solcher Modelle des VW Zentrums Karlsruhe werden

daher im Durchschnitt permanent im Internet angeboten.

Reibungslose Schnittstellenprozesse

Seit dem Start von Gebrauchtwagen.de im Dezember 2007 werden alle Fahrzeuge auch an die Online-Autobörse durch den Dienstleister der Graf Hardenberg-Gruppe übertragen. Im Vorfeld erfassen die Gebrauchtwagenverkäufer dazu die Fahrzeugdaten, fotografieren die Modelle und legen sie im System des Dienstleisters an. Für diesen Vorgang braucht ein Verkäufer durchschnittlich 15 Minuten. Die aktualisierten Bestände werden täglich an die Autobörsen übermittelt. Das VW Zentrum bestückt aber nicht alle Börsen. Um als Online-Partner ausgewählt zu werden, muss eine



**Frank Eschen, Leiter
Gebrauchte Automob-
ile im VW Zentrum
Karlsruhe, kann über
den Dienstleister des
Autohauses seine
Fahrzeuge an
Gebrauchtwagen.de
ohne Aufwand
per Schnittstelle
übertragen.**



bestimmte Voraussetzung gewährleistet sein: Die Übertragung per Schnittstelle muss reibungslos funktionieren. „Da wir große Volumina an Gebrauchtwagen vermarkten, darf für uns kein Mehraufwand bei der Datenpflege entstehen. Gebrauchtwagen.de erfüllt dieses Kriterium, weshalb wir die Autobörse seit Anfang an nutzen“, sagt Frank Eschen. Gebrauchtwagen.de ist für ihn somit eine gute zusätzliche Option, um die Fahrzeuge den Endkunden anzubieten. „Ein weiterer Pluspunkt ist, dass die Autobörse für alle Nutzer kostenfrei ist“, betont Eschen. Die breite Online-Präsenz schlägt sich im VW Zentrum in den Verkaufszahlen nieder. Rund 40 Prozent aller Kundenkontakte für die inserierten Model-

le werden über das Internet angebahnt, so die Schätzung des Verkaufsleiters Gebrauchte Automobile. Auch das Einzugsgebiet hat sich deutlich vergrößert. Schließlich kommen nicht nur die Kunden rund um Karlsruhe zum Händler. „Es sind schon Kunden aus Hamburg oder aus dem Ausland über das Internet auf unsere hochwertigen Modelle aufmerksam geworden und haben bei uns die Fahrzeuge gekauft“, erzählt Frank Eschen.

Bedeutung des Internets steigt

Ungeachtet dessen erhöht sich gegenwärtig der allgemeine Druck im Gebrauchtwagensegment aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage. „Umso wichtiger ist

es, dass das Internet als direkter Kommunikationskanal zum Kunden ausgebaut und voll genutzt wird“, folgert Eschen. Vor allem über die Autobörsen werden die jungen Fahrzeuge gesucht, die das VW Zentrum Karlsruhe online anbietet. Denn gerade die Kundenklientel, die Interesse an hochwertigen Modellen hat, informiert sich im Internet detailliert über alle Plattformen, bevor sie mit dem Verkäufer Kontakt aufnimmt. Die Daten und Bilder müssen daher optimal aufbereitet werden. „Hat der Kunde sich dann aber für ein Modell entschieden, kann der Verkäufer auch meist einen Verkaufsabschluss tätigen, wenn er ihn optimal bedient“, resümiert der Verkaufsleiter. ■



Schnell gesucht und gefunden

LESEN SIE HIER...

... wie die Partnerschaft der Ruhrdeichgruppe mit Gebrauchtwagen.de begonnen hat und welchen Nutzen der Händler daraus zieht.

INTERNETVERMARKTUNG – Die Ruhrdeichgruppe steigert die Nachfrage nach ihren Fahrzeugen über Gebrauchtwagen.de.

Jede Vermarktungschance beim Schopfe packen“, heißt die Devise von Peter Gerards. Deshalb hat der Inhaber der Ruhrdeichgruppe nicht lange gezögert, als die Sparkasse Duisburg im Januar des vergangenen Jahres ihm eine Mappe mit Informationen über Gebrauchtwagen.de zugeschickt hat. Gemeinsam mit dem Vertriebsleiter für Gebrauchtwagen hat er umgehend einen Termin mit seinem Kundenbetreuer Hendrik Ambrosius, Teamleiter der Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Duisburg, vereinbart und sich in einem persönlichen Gespräch über die Online-

Börse ausführlich informiert. „Daraufhin haben wir uns sofort für eine Teilnahme entschieden und noch im Januar unsere Fahrzeuge online gestellt“, sagt Peter Gerards. Mit rund 300 Gebrauchtwagen ist der Händler damals gestartet. Mittlerweile stehen durchschnittlich rund 450 Fahrzeuge bei Gebrauchtwagen.de online.

Mühelose Datenübertragung

Für die Geschäftspartnerschaft mit der jungen Autobörse haben viele Argumente gesprochen. Peter Gerards sieht vor allem drei Vorteile: „Erstens: Die Nutzung von

Gebrauchtwagen.de ist kostenfrei. Zweitens haben alle Kundenberater der Sparkasse auch während der Beratung Zugriff auf die Börse, so dass sich ein zusätzlicher Vertriebskanal öffnet. Und drittens bietet die Online-Börse eine offene Schnittstelle, über die wir die Fahrzeuge ohne Mehraufwand aus unserem Dealer-Management-System einfach per Mausclick importieren können.“ Insbesondere der letzte Punkt ist für die Ruhrdeichgruppe wichtig. Denn alle Gebrauchtwagen werden filialübergreifend im internen System nach einheitlichen Kriterien erfasst und dann erst exportiert.



Bilder links: Die Ruhrdeichgruppe kurbelt als Mehrmarken-händler (Nissan, Toyota, Citroën und Peugeot) die Vermarktung über Gebrauchtwagen.de an. Bild rechts: Peter Gerards (rechts), Chef der Ruhrdeichgruppe, hat sich bei Hendrik Ambrosius, Teamleiter der Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Duisburg, über Gebrauchtwagen.de informiert und sich für eine Teilnahme entschieden.

DIE RUHRDEICHGRUPPE IM ÜBERBLICK

Die Ruhrdeichgruppe vertritt die vier Marken Nissan, Toyota, Citroën und Peugeot mit insgesamt 14 Filialen im Ruhrgebiet. Dabei sind unter dem Dach der Ruhrdeich Holding GmbH als Muttergesellschaft alle Aktivitäten gebündelt. Inhaber der Automobilgruppe ist Peter Gerards, der an den Standorten in Duisburg, Essen, Gelsenkirchen, Krefeld, Moers, Mülheim und Oberhausen rund 200 Mitarbeiter beschäftigt. Sie haben im vergangenen Jahr rund 4.500 Neu- und Vorführwagen sowie rund 2.600 Gebrauchtwagen ausgeliefert und damit aus dem Fahrzeugverkauf einen Umsatz von zirka 82 Millionen Euro generiert. Davon entfallen rund 63 Millionen Euro auf Neu- und Vorführwagen und etwa 19 Millionen Euro auf Gebrauchtfahrzeuge. Sitz der Ruhrdeichgruppe ist Duisburg.

Um hierbei einen schnellen Workflow zu garantieren, ist der Gebrauchtwagenverkauf flexibel strukturiert. Prinzipiell gibt es keine Verkäufer, die ausschließlich Gebrauchtwagen vermarkten. An den Hauptstandorten in Duisburg und Essen sind zwar vier Mitarbeiter beschäftigt, die zu 90 Prozent nur gebrauchte Fahrzeuge verkaufen, sie bieten ihren Kunden – wie die Kollegen in den anderen Filialen – aber auch Neuwagen an. Verantwortet wird das Gebrauchtwagengeschäft gruppenübergreifend von einem Vertriebsleiter, der sich um die Inzahlungnahme und Wertermittlung kümmert. Das Pricing übernimmt wiederum der Filialleiter am jeweiligen Standort. In seine Zuständigkeit fällt auch die Aufgabe, die Gebrauchtwagen im Internet zu pflegen. „Wir haben dazu eine interne Richtschnur definiert, die festlegt, dass die Fahrzeuge ab Inzahlungnahme nach spätestens fünf Tagen im Internet stehen müssen. Das klappt auch in neun von zehn Fällen“, sagt Peter Gerards. Er kann dies genau verfolgen, weil der gesamte Prozess zentral überwacht und gesteuert wird.

Verstärkte Onlinevermarktung

Der Händler hat das Geschäft über das Internet stets im Blick, weil es bei der

Ruhrdeichgruppe eine große Rolle spielt. Rund 40 bis 45 Prozent der nachvollziehbaren Geschäftsanbahnungen mit Endkunden kommen inzwischen über das Internet. Das besagen die internen Analysen. „Damit das so bleibt und der Anteil eher noch steigt, forcieren wir die Nachfrage über auffällige Anzeigen in den regionalen Zeitungen und machen auf unsere Fahrzeuge im Internet aufmerksam“, erklärt Gerards. Diese Rechnung geht auf. Die Aufrufe und Online-Anfragen haben sich so kontinuierlich erhöht. Auch bei Gebrauchtwagen.de stellt der Händler eine spürbare Steigerung der Klicks fest.

Bestplatzierung nicht um jeden Preis

Ebenso überzeugt die Anwendung aus Kundensicht. „Gebrauchtwagen.de hat sehr viele Vorzüge, zum Beispiel die zahlreichen Suchfunktionen in Bild und Schrift. Speziell mit der Detailsuche kann der Kunde seine Suche so weit filtern, dass er stets die passenden Treffer erhält“, so Peter Gerards. Damit seine Angebote hier dabei sind, verfolgt er eine klare Linie bei der Vermarktung über das Internet. „Unser Ziel ist es nicht, immer auf Platz eins im Preisranking zu stehen. Diesen Kampf kann man nur verlieren. Wir wollen vielmehr auf den ers-

ten drei Seiten mit unseren Fahrzeugen zu finden sein“, erläutert Gerards. Und er fügt hinzu: „Mit dieser Strategie fahren wir gut. Denn wir merken, dass die Kunden nicht nur auf den Preis schielen, sondern wieder zunehmend Wert legen auf Qualität und Service. Dafür sind sie auch bereit, 300 bis 400 Euro mehr zu bezahlen.“

Sparkasse als starke Partnerbank

Im Gegenzug nimmt jedoch die Bedeutung der Finanzierungen zu. Peter Gerards will daher sein Angebotsportfolio um den Sparkassen-Auto-Kredit der Deutschen Leasing AG erweitern. Die Sparkasse Duisburg hat hierzu als Partnerbank die Rahmenverträge kürzlich unterzeichnet. „In diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten nimmt die Sparkasse damit ihre Rolle als starker und zuverlässiger Partner des Mittelstandes wahr“, betont Hans-Werner Tomalak, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Duisburg. Demnächst startet die Ruhrdeichgruppe nun ein Pilotprojekt, mit dem der Sparkassen-Auto-Kredit in ausgewählten Filialen aufgesetzt wird. Sobald die Prozesse implementiert sind und laufen, soll der Sparkassen-Auto-Kredit dann an allen Standorten angeboten werden. ■



LESEN SIE HIER...

... wie im Autohaus Huber das Zusammenspiel mit Gebrauchtwagen.de und der Stadtsparkasse Augsburg funktioniert und welche Bedeutung der Sparkassen-Auto-Kredit hat.

Alois Huber, einer der Geschäftsführer und kaufmännischer Leiter des Autohauses Huber & Söhne GmbH im Gersthofer Ortsteil Batzenhofen bei Augsburg, und die Stadtsparkasse Augsburg arbeiten seit mehr als 30 Jahren zusammen. In dieser Zeit hat sich zwischen den beiden Geschäftspartnern ein enges Vertrauensverhältnis entwickelt. Diese Basis hat für das Autohaus im Februar 2008 auch den entscheidenden Impuls gegeben, sich bei Gebrauchtwagen.de als einer der ersten Händler zu registrieren und dort seine Gebrauchtwagen ab einem Wert von mehr als 3.000 Euro online anzubieten.

Treibstoff für die Kundenbindung

ONLINE-FINANZIERUNGEN – Das Autohaus Huber hat als einer der ersten Händler eine Partnerschaft mit Gebrauchtwagen.de geschlossen und den Sparkassen-Auto-Kredit angeboten.





Für Alois Huber (links), einer der Geschäftsführer der Autohaus Huber GmbH, und Elmar Zißler, Leasingspezialist der Stadtparkasse Augsburg, ist Gebrauchtwagen.de eine Chance, Kunden zu gewinnen.



AUTOHAUS HUBER & SÖHNE GMBH

Das Autohaus Huber & Söhne GmbH ist Vertragshändler der Marken Fiat, Fiat Professional und Lancia sowie Servicepartner für Alfa Romeo. Gegründet wurde der Betrieb 1959 als Werkstatt für vorwiegend landwirtschaftliche Maschinen und Fahrzeuge. 1985 startete dann der Automobilvertrieb mit der Vertragsunterzeichnung als Fiat-Vertreter. Die Geschäfte führen die Brüder Alois Huber, Betriebswirt und Kfz-Meister in kaufmännischer Verantwortung, sowie Wilhelm Huber, ebenfalls Kfz-Meister als technischer Leiter in zweiter Generation. Im Autohaus arbeiten 25 Mitarbeiter in Voll- und Teilzeit, davon sind drei im Verkauf, zehn im Service, zwei im Teilelager und zehn in der Verwaltung beschäftigt. Im vergangenen Jahr hat der Händler zirka 280 Neuwagen und rund 400 Gebrauchtwagen vermarktet. Der Umsatz belief sich auf rund elf Millionen Euro, zu denen die Gebrauchtwagen rund zwei Millionen Euro beisteuerten. Sitz des Autohauses ist Batzenhofen, ein Ortsteil von Gersthofen bei Augsburg.

„Die Sparkasse hat mich aber bereits zu einem früheren Zeitpunkt nach meiner Meinung über Gebrauchtwagenbörsen im Internet, speziell auch über die von den Sparkassen initiierte Gebrauchtwagenbörse ‚Gebrauchtwagen.de‘ gefragt“, erzählt Alois Huber. Seine Antwort: „Ich sehe in Gebrauchtwagen.de eine Chance, weil die Sparkassen als Betreiber eng mit den Kunden verbunden sind. Sie vertrauen den Beratern, weshalb auf ihre Kompetenz in der Regel auch bei den Autofinanzierungen gesetzt wird. Wenn sie zudem einen Gebrauchtwagen über die eigene Plattform empfehlen, werden die Kunden der Anregung mit Sicherheit offen gegenüberstehen.“ Infolgedessen wird die Kundenbindung und -gewinnung für das Autohaus sowie die Sparkasse in der Region belebt.

Finanzierungen heben Potenziale

Die Stadtparkasse Augsburg als Impulsgeber für den Händler treibt das Finanzierungsgeschäft mit dem Sparkassen-Auto-Kredit der Deutschen Leasing AG voran. „Für Autofinanzierungen brauchen wir eine besondere Finanzierungsform, die wir im Sparkassen-Auto-Kredit der Deutschen Leasing AG haben“, konstatiert Elmar Zißler, Leasingspezialist der Stadtparkasse. Das Institut bietet den Kredit daher sowohl über den eigenen Schalter als auch über Gebrauchtwagen.de und den Point of Sale an. Elmar Zißler begründet: „Denn erst indem wir alle Vertriebsmöglichkeiten nutzen, schließt sich der Kreis.“ Speziell mit dem Sparkassen-Auto-Kredit über die Autobörse hat die Stadtparkasse Augsburg Kunden im Fokus, die ihre Käu-

fe am liebsten per Internet tätigen und die Fahrzeugfinanzierungen bevorzugt online abschließen, wenn sie das passende Auto gefunden haben.

Alois Huber sieht aber auch einen Vorteil in der reinen Online-Kalkulation. Seiner Erfahrung nach rechnen Kunden ihr Finanzierungsangebot im Internet oftmals mit einer klassischen linearen Finanzierung. Mit dieser Variante und einer festen maximalen Rate im Kopf gehen sie zum Händler. „Wenn ich diesen Kunden nun eine solide Drei-Wege-Finanzierung kalkuliere, mit der sie niedrigere Raten tilgen und das Fahrzeug nach Ablauf von 48 Monaten entweder zu einem garantierten Restwert zurückgeben, ablösen oder weiterfinanzieren können, sind sie nicht selten positiv überrascht und entscheiden sich eher für diese Lösung“, sagt der Händler. Zum einen verschafft er den Kunden damit eine höhere Liquidität und Planungssicherheit. Zum anderen sorgt er im Autohaus für Schwung in der Fahrzeugvermarktung.

Online einfach präsentieren

Gebrauchtwagen.de punktet im Familienbetrieb aus einem weiteren Grund: Die Datenübertragung aus dem Dealer-Management-System verursacht keine Mehrarbeit für das kleine Drei-Mann-Team im Verkauf. Die Daten und Bilder müssen nur einmal im händlereigenen System erfasst und per Mausclick an Gebrauchtwagen.de übermittelt werden. Alois Huber resümiert: „Auch deshalb sehen wir die Autobörse als eine zusätzliche Chance, die es zu nutzen gilt.“ ■



Finanzierungen **nach Maß**

SPARKASSEN-AUTO-KREDIT – Die Deutsche Leasing AG als Finanzdienstleister der Sparkassen bietet Privatkunden Finanzierungspakete über Gebrauchtwagen.de an. Auch Autohändler profitieren von dem Angebot der preisgekrönten Website.

LESEN SIE HIER...

... welche Finanzierungsprodukte die Deutsche Leasing AG über Gebrauchtwagen.de anbietet und welche Chancen sich dadurch für Händler eröffnen.



DEUTSCHE LEASING AG

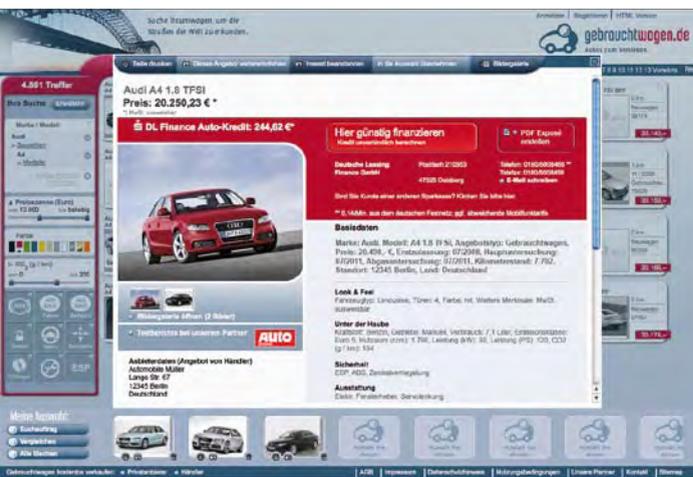
Die Deutsche Leasing AG wurde 1962 als eine der ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland gegründet. Bis heute hat sich das Finanzdienstleistungsunternehmen mit dem Kerngeschäft Maschinen-, Fahrzeug- und IT-Leasing sowie Leasing für Immobilien, Großmobilen, Markenrechte und Lizenzen für Unternehmen als einer der größten Komplett-Anbieter hierzulande etabliert. Außerdem sind strukturierte Finanzierungen für Unternehmen fester Bestandteil des Portfolios. Zur Deutschen Leasing Gruppe gehört auch die Tochtergesellschaft Deutsche Leasing Finance GmbH. Sie konzentriert sich auf die Einkaufs-, Mietpark- und Lagerfinanzierung für Händler in verschiedenen Branchen sowie die Absatzfinanzierung von Fahrzeugen. In der gesamten Gruppe sind rund 1.900 Mitarbeiter beschäftigt, die im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 ein Neugeschäft von rund neun Milliarden Euro erwirtschaftet haben. Unternehmenssitz ist Bad Homburg v. d. Höhe.

Fotos: Stockfoto; Deutsche Leasing AG

Als Leasing-Geber für mittelständische Unternehmen hat sich die Deutsche Leasing AG in mehr als 45 Jahren zu einem Schwergewicht im Markt entwickelt. Das hierbei gesammelte Know-how aus dem Geschäft mit Fahrzeugen hat der Finanzdienstleistungsspezialist dazu genutzt, einerseits sein Finanzierungsportfolio auf die Einkaufsfinanzierung für Automobilhändler auszuweiten und andererseits im Jahr 2005 den Sparkassen-Auto-Kredit für Privatkunden aufzulegen. Unter dem Dach ihrer Tochtergesellschaft Deutsche Leasing Finance GmbH bietet die

Deutsche Leasing AG seither gemeinsam mit den Sparkassen Produkte zur Finanzierung von Neu- und Gebrauchtwagen jeder Marke an. Allein über diesen Vertriebskanal hat die Deutsche Leasing AG 2008 ein Kreditgeschäft von rund 230 Millionen Euro realisieren können. Gleichzeitig stärkt die Deutsche Leasing AG in enger Zusammenarbeit mit den Sparkassen die Vertriebswege über den Autohandel und das Internet.

Sparkassen-Auto-Kredite im Detail
Für Autohändler bietet der Sparkassen-Auto-Kredit enorme Chancen. Mehr als die



Die intuitive Suchfunktion und Nutzerführung auf Gebrauchtwagen.de erlaubt schnelle und passgenaue Suchergebnisse. Ist ein Fahrzeug ausgewählt, bietet die Detailseite weitere Informationen sowie ein konkretes Finanzierungsangebot.



naten für Neu- und Jungwagen umfasst. Nach Ablauf der Grundlaufzeit bestehen dann drei Optionen: das Fahrzeug zum garantierten Restwert zu verkaufen, das heißt es zurückzugeben, die Restschuld zu tilgen oder eine Anschlussfinanzierung bis maximal 84 Monate zu wählen. Der Vorteil bei einer Anschlussfinanzierung ist, dass der Kreditnehmer mit einer monatlichen Kündigungsfrist auch hier das Fahrzeug zum garantierten Restwert bis zu einem Fahrzeugalter von 84 Monaten verkaufen oder die Restschuld tilgen kann. Neben dem Weg in die Sparkasse oder zum Händler gibt es zudem für den Endkunden seit Mitte des vergangenen Jahres die Möglichkeit, Finanzierungen über die Webseite Gebrauchtwagen.de abzuschließen. Über das Portal stellt die Deutsche Leasing AG das flexible Finanzierungsprodukt Sparkassen-Auto-Kredit online zur Verfügung. Hier bieten Sparkassen und Deutsche Leasing AG den Sparkassen-Auto-Kredit classic (lineare Finanzierung) an.

Online-Abschluss leicht gemacht

Sobald sich der Kunde bei Gebrauchtwagen.de nun für eine Finanzierung entschieden hat, gibt er die erforderlichen Daten ein, um die monatliche Rate nach seinen individuellen Kreditwünschen zu gestalten. Nachdem der Kunde die optimale Variante ausgewählt hat, gelangt er automatisch auf die Antragstrecke, gibt dort seine persönlichen Daten ein und sendet die Anfrage online ab. Auf Basis der Angaben erhält der Kunde umgehend einen bedingten Kreditentscheid. Anschließend schickt der Kunde die im System generierten Unterlagen nach PostIdent-Verfahren an die Deutsche Leasing AG. Nach der Schufa-Prüfung durch die Deutsche Leasing AG wird die Finanzierung dann freigegeben.

Zinsvariabilität für Händler

Des Weiteren bietet der Sparkassen-Auto-Kredit den Händlern die Möglichkeit, diesen als Absatzinstrument zu nutzen. Denn die Bank gibt für die Fahrzeugfinanzierungen zwar einen Einstandspreis vor. Er ist aber nicht bindend, sondern der Zins kann für den Sparkassen-Auto-Kredit individuell festgelegt werden, sodass der Händler seine Vermarktungsstrategie aktiv steuern und auch seine Provision selbst bestimmen kann. So gibt die Deutsche Leasing AG den Händlern und Sparkassen ein flexibel einsetzbares Instrument an die Hand, mit dem sie Autofinanzierungen vorantreiben können. ■

Hälfte aller deutschen Autohäuser stehen sowieso in Geschäftsbeziehung zu ihrer lokalen Sparkasse. Die Idee, ihren Kunden ein gutes Produkt über das bekannte und vertraute Finanzinstitut anzubieten, stößt bei den Autohändlern dementsprechend auf offene Ohren.

Besonders attraktiv für die Autohäuser ist die Kombination des Sparkassen-Auto-Kredits oder von Auto-Leasing-Verträgen des Partners Deutsche Leasing AG mit der Einkaufsfinanzierung, die von der Deutschen Leasing AG angeboten wird. Damit können die Händler ihr drängendstes Pro-

blem optimal lösen: die Finanzierung ihres Bestandes an Neu-, Vorfür- und Gebrauchtwagen. Wenn ein Käufer einen Wagen aus dem Bestand erwirbt und über die Deutsche Leasing AG finanziert, muss der Händler nämlich nicht erst die entsprechende Einkaufsfinanzierung zu Lasten seiner Kontokorrentlinie ablösen und dann auf sein Geld warten, sondern lässt sie nahtlos mit der Auszahlung der Kundenfinanzierung verrechnen. Besonders interessant für den Händler ist die Finanzierungsvariante vario, die als typische Drei-Wege-Finanzierung eine Grundlaufzeit von 24 bis 48 Mo-

Mehr Autos verkaufen mit der
innovativsten Autobörse im Internet

- kostenlos für Händler
- einfach zu bedienen
- hier kostenlos anmelden

01805 71 40 30*
<http://anmeldung.gebrauchtwagen.de>

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Preise aus dem Mobilfunknetz



Es gibt nur einen Weg zum Glück.



gebrauchtwagen.de

Autos zum Verlieben.