

Fragen an



Bild: TÜV SÜD

Axel Bishopink, Leiter des Geschäftsfelds Consulting der TÜV SÜD Auto Plus GmbH und GW-Management-Berater

Welche typischen Fehler machen Händler bei der EK- und VK-Bestimmung ihrer GW?

Die Händler verlassen sich beim EK-Preis häufig auf altbewährte Systeme und nicht auf tagesaktuelle Marktpreise. Zur VK-Preisfindung wird häufig das „Bauchgefühl“ genutzt und die Händler trauen sich nicht, höhere Preise zu verlangen. Sie setzen zum Beispiel die Preise der Fahrzeuge oft so niedrig an, dass diese auf der ersten Seite der Internet-GW-Börsen erscheinen.

Wie viele unterschiedliche Einkaufsquellen wertet das Preistool permanent aus?

In fast allen Ländern arbeiten wir mit mehreren Datenquellen zusammen, worunter sich immer der Marktführer befindet. Somit nutzen wir ca. 90 Prozent des Fahrzeugbestandes.

Ist eine Schulung für den Umgang mit dem Tool obligatorisch? Wenn ja, warum?

Das GW-Preistool ist benutzerfreundlich und fordert nur wenige Eingaben. Dennoch ist es sinnvoll, eine Schulung beim Händler vor Ort im Rahmen eines „Einrichtungstages“ durchzuführen, um die erhaltenen Informationen optimal zu nutzen.

Was kostet die Nutzung des Tools?

Der Preis ist abhängig von den verkauften Einheiten pro Jahr, der Einstiegspreis liegt bei monatlich 49,00 € zzgl. MwSt. Dazu kommen Kosten für den

TÜV SÜD auf der 65. IAA

Tool für mehr Gebrauchtwagen-Ertrag

Auf der Internationalen Automobilausstellung IAA in Frankfurt vom 12. bis 22. September präsentiert TÜV SÜD das gesamte Spektrum seiner Dienstleistungen für Werkstätten und Autohäuser unter dem Titel „Connected Services“. Am Stand D04 in Halle 8 zeigen die Experten dabei auch das selbst entwickelte Preistool für mehr Ertrag im Gebrauchtwagen-geschäft. Kern des Systems ist eine Datenbank, die tagesaktuell permanent fahrzeugspezifisch Gebrauchtwagenangebote aus verschiedenen Internetbörsen und Fahrzeugbewertungssystemen wie Schwacke oder DAT abgleicht. Auf Basis dieser Daten ermittelt das System fahrzeugbezogen in wenigen Minuten marktgerechte Ein- und Verkaufspreise. Axel Bishopink, Gebrauchtwagenexperte beim TÜV SÜD, ist überzeugt, „so schnell wie die Software kann kein Mitarbeiter alle Preise überprüfen. Das standardisierte Suchverfahren sorgt zudem für einheitliche Preisgestaltung in Betrieben mit mehreren Filialen und damit für

Transparenz und Prozesssicherheit.“ Dennis Struwe, Verkaufsleiter beim Autohaus Kuhn+Witte in Jesterburg, hat mit seinem Team das TÜV SÜD Preistool als Pilotkunde bereits getestet. „Mit dem Preistool haben wir die aktuellen Marktentwicklungen immer im Blick und können sofort reagieren“, schildert Struwe. Was das in der Praxis bedeutet, zeigen seine Zahlen. Im ersten Halbjahr hat der Verkaufsleiter mit seinem Team den Bruttogewinn bei den verkauften Gebrauchtwagen deutlich steigern können. Die durchschnittliche Standzeit beträgt aktuell 45 Tage, der Umschlagfaktor ist größer acht. Axel Bishopink ist überzeugt: „Bei konsequenter Schulung der Mitarbeiter und Anwendung des Tools sind nach drei Monaten zwischen 300 und 500 Euro Mehrertrag pro Fahrzeug möglich.“ Interessierte können sich das Tool und alle anderen Dienstleistungen während der Messe am Stand D04 des TÜV SÜD in Halle 8 von den Experten des TÜV SÜD zeigen lassen.



Bild: Johanna Koch

Das Preistool für Gebrauchtwagen des TÜV SÜD hilft Händlern bei der schnellen und sicheren EK- und VK-Preisfindung.

Mitbringsel Oldtimer – TÜV SÜD Classic klärt auf

Herzenssache braucht (Sach-)Verstand

Welcher Autoenthusiast träumt nicht von einem Scheunenfund, der ihn im Urlaub in den Besitz des lang erträumten Oldtimers bringt. Dieser Traum kann in Erfüllung gehen, denn gerade in Italien, Frankreich, Tschechien oder anderen Regionen Europas sind viele Klassiker zu finden, die aus unserem Straßenbild längst verschwunden sind. Damit der Kauf eines Urlaubsfinds nicht zum Albtraum wird, müssen laut Matthias Gerst, Klassikexperte bei TÜV SÜD, einige Voraussetzungen erfüllt sein. Von Blitzkäufen, bei denen das Bauchgefühl den Ausschlag gibt, rät der Experte dringend ab. „Auch ein Scheunenfund muss auf seinen Allgemeinzustand geprüft werden: Sind Lack, Technik und Innenausstattung trotz langer Standzeit substanziell erhalten, oder gibt es größere Schäden?“, so der Experte. Ganz wichtig, auch wenn ein Wagen seit Jahren in der Scheune stand, sollte man versuchen, den Motor zum Laufen zu bringen, und am besten eine Probefahrt unternehmen. Für die deutsche Oldtimerzulassung ist es zudem wichtig, die Originalität eines Fahr-

zeugs zu prüfen. Stimmen Fahrgestell- und Motornummer mit den Eintragungen in den Fahrzeugpapieren überein? Sind an dem Fahrzeug Veränderungen vorgenommen worden, die weder dem damaligen Stand der Technik noch den Zulassungsregeln entsprechen? Aufschluss über die Originalität geben beispielsweise auch Vergaser, Auspuff, Felgen oder die Reifen. Wer sich nicht sicher ist, ob er wirklich ein Original vor sich hat, sollte aus dem Urlaub telefonisch Kontakt zu den Experten des TÜV SÜD aufnehmen. Hier bekommt er präzise Informationen zu technischen Daten und Ausstattungsvarianten seines Scheunenfunds und kann so Blender von echten Originalen unterscheiden.



Bild: TÜV SÜD

TÜV SÜD auf der IAA: Connected Services

Reale Gewinne im virtuellen Raum

Pro Sekunde werden auf deutschen Internetportalen laut Google 250 Autos gesucht, davon bis zu 25 Prozent von mobilen Geräten aus. Bis zu zehn Prozent der Neuwagen gehen 2020 laut Institut für Automobilwirtschaft (IFA) direkt an den Käufer – ohne Besichtigung oder Probefahrt. Erfolg hat nur, wer stets aktuell und attraktiv im Netz präsent ist. Wie man das „digitale Autohaus“ auf Erfolgskurs bringt, das ist ein Thema von TÜV SÜD auf der kommenden IAA in Frankfurt. Wer sich heute ein Auto kauft, geht zuerst ins Internet. Jederzeit in allen digitalen Medien mit einem attraktiven Angebot präsent sein ist daher ein Muss für jedes

Autohaus. Dabei gilt es auch wirtschaftlich auf Erfolgskurs zu bleiben, denn das Internet sorgt für kräftige Rabatte. Dazu Bernhard Kerscher, Sprecher Geschäftsführung der TÜV SÜD Auto Service GmbH: „Wer im Netz erfolgreich sein will, muss seine Prozesse strategisch neu ausrichten. Mit Connected Services bieten wir dafür die entsprechenden Dienstleistungspakete und sorgen vor allem auch dafür, dass sich der Internethandel auch positiv in den Bilanzen zeigt.“ Das Erfolgsrezept: Detaillierte und vor allem standardisierte, aufs Unternehmen zugeschnittene Abläufe bei der Vorbereitung der Fahrzeuge für den Verkauf im Netz.

TÜV SÜD-Kontakt

TÜV SÜD Auto Service

Jürgen Wolz
Tel. 0 89/57 91-23 20, Fax -23 81
juergen.wolz@tuev-sued.de

TÜV SÜD Auto Partner

Thomas Gensicke
Tel. 0 711/72 20-84 73, Fax -84 88
thomas.gensicke@tuev-sued.de

Zentraler Vertrieb

Karolina Weinmann
Tel. 0711/78241-334
karolina.weinmann@tuev-sued.de

TÜV SÜD-Training

Weiterbildungsangebote im Netz:

- ✓ TÜV SÜD:
www.tuev-sued.de/akademie_de/lehrgaenge_und_trainings
- ✓ TÜV SÜD Auto Plus, CONSULTING: www.tuev-sued/autohaus-seminare

Gebrauchtwagen-Bestandsoptimierung:

Herbstzeit ist Autohandelszeit. Mit der IAA kommen zahlreiche Neuvorstellungen in den Markt, was auch für Bewegung im Gebrauchtwagensegment sorgt. Wer sein Gebrauchtwagen-Geschäft beleben und profitabler gestalten möchte, dem sei ein Seminar der TÜV SÜD Auto Plus am 12. November im Raum Frankfurt/Main empfohlen. Der Titel „Gebrauchtwagen-Bestandsoptimierung“ verrät, worum es geht: Erfolgreiche Abverkaufsstrategien für Langsteher, erfolgsorientierte Verkäuferprovisions-Systeme, Tipps für den Zukauf oder die Gestaltung dynamischer Preisstrategien sind Themen, auf die das Seminar praxiserprobte Antworten gibt. Es richtet sich an Verkäufer, Verkaufsleiter und Inhaber gleichermaßen.