

Das Beste aus beiden Welten

Im Gespräch mit *GW-trends* verrieten **Ivica Varvodic, Geschäftsführer Modix, und Marcel Mittler, Geschäftsführer Autodo**, wie es zu der Zusammenarbeit im Bereich Fotodienstleistung mittels des von Autodo gegründeten Unternehmens Autoimage kam.

Von Sandra Enning

Herr Varvodic, Herr Mittler, eine kurze Frage vorweg: Im Rückblick auf 2010, wie zufrieden waren Sie mit dem Geschäftsverlauf?

Ivica Varvodic: Unsere Geschäfte sind im letzten Jahr gut gelaufen, und wir konnten überproportional im Ausland wachsen. Zudem haben wir in 2010 viel Know-

how an unsere Unternehmen im Ausland und unsere Lizenznehmer weitergeben können.

Marcel Mittler: Wir hatten auch ein sehr erfolgreiches Jahr 2010 – trotz Finanzkrise. Letztendlich hat sich der Markt ja wieder erholt. Wir haben im Lkw-Bereich weiter Gas gegeben, eine Kooperation mit Seat Deutschland im Gebrauchtwagenbereich abgeschlossen und ein offizielles Empfehlungsabkommen von Porsche Deutschland erhalten. Wir sind also auf einem sehr guten Weg, haben uns aber auch gefragt, wie wir uns weiter entwickeln können und unser Know-how noch umfangreicher dem Markt anbieten.

Hierzu haben Sie, bzw. Autodo Mitte Dezember das Unternehmen Autoimage gegründet ...

Marcel Mittler: Genau, wir machen hier einen sehr guten Job und haben sehr

gute Tools, mit denen wir die Bilder bewerten und eine einheitliche Qualität gewährleisten können. Wir wollten das aber nicht unter dem Namen Autodo machen. Deshalb haben wir das Unternehmen Autoimage gegründet.

Ivica Varvodic: Wir hatten bereits einen eigenen Fotoservice aufgebaut, der international stark nachgefragt wird. Letztes Jahr standen wir vor der Entscheidung, ob wir das auch in Deutschland ausbauen oder uns einen starken Partner suchen. Wir haben dann entschieden, dass wir eine Kooperation eingehen. Nach einer Marktsondierung stand fest, dass für uns nur Autodo in Frage kommt.

Was waren die Beweggründe?

Ivica Varvodic: Wir möchten mit Autoimage zur Professionalisierung des Gebrauchtwagenhandels beitragen. Ich denke, dass wir hier ein rasantes Wachstum hinlegen werden, da wir gemeinsam mit Autoimage das Beste aus beiden Welten zusammenbringen.

Marcel Mittler: Wenn ich gefragt werde, warum wir das machen, sage ich immer: Wir machen eine Dienstleistung für unseren größten Wettbewerber, bevor er dies selber tut.

Welche Kosten fallen für den Händler an?

Marcel Mittler: Wir haben eine neue Preisstruktur eingeführt, das heißt, wir werden nicht mehr nur noch einen Preis pro Fahrzeug verlangen, sondern auch einen monatlichen Fixpreis anbieten. Dann haben die Händler einen festen Preis, mit dem sie kalkulieren können. Damit wollen wir im nächsten Schritt an die Hersteller herantreten, damit sie sich an den Kosten beteiligen und so sicherstellen, dass die Fahrzeuge im Internet ordentlich präsentiert sind.

Marcel Mittler
Geschäftsführer
Autodo



Ivica Varvodic: In anderen Ländern ist das bereits der Fall. In Österreich beispielsweise beteiligt sich Hyundai am Fotoservice, in Belgien ist es Peugeot. Das ist der große Trend, und ich gehe davon aus, dass sich dieser Trend auch in Deutschland abzeichnen wird.

Inwiefern profitieren die Händler von dieser Zusammenarbeit?

Ivica Varvodic: Ganz einfach, wir können unseren Kunden nun zusätzlich einen bundesweiten Full-Service-Fotodienst anbieten.

Marcel Mittler: Der Handel profitiert davon, dass wir deutschlandweit mit einem festen Team von 40 Service-Mitarbeitern vertreten sind, davon sind zwei Drittel festangestellt. Permanent suchen wir neue festangestellte Servicemitarbeiter und werden dieses Jahr noch zehn Mitarbeiter einstellen. Bei der Bildqualität profitiert der Handel von unseren eigenen Controllingtools. Das heißt, wenn bei uns ein Mitarbeiter die Bilder ins System lädt, wird zu 80 Prozent noch eine Bildnachbearbeitung bei Helligkeit oder Kontrast vorgenommen und Grafiken oder Logos eingebaut. Die Rohdaten der Bilder bleiben in unserer Datenbank und werden wegen des Widerrufsrechts erst vier Wochen nach dem Fahrzeugverkauf gelöscht. Zudem gehen die Bilder in unser internes Controlling. Hier sind zwei Mitarbeiter mit nichts anderem beschäftigt, als die Bilder zu bewerten. Bei einer Negativbewertung hat der Mitarbeiter zehn Tage Zeit zu regulieren, d.h. nachzubessern, Helligkeit und Kontrast anzupassen oder die Fotos neu zu machen. Das ist ein Service, der sehr gut ankommt.

Wie sieht der Ablauf für den Händler aus?

Marcel Mittler: Wir möchten den Händler so weit wie möglich entlasten. Das bedeutet, unsere Mitarbeiter finden die zu fotografierenden Fahrzeuge eigenständig, holen selbstständig die Schlüssel aus dem Schlüsselschrank, da wir keine Bilder durch die Scheibe machen. Sollten Fahrzeuge sehr eng stehen, fahren wir sie etwas heraus, so dass das Fahrzeug frei steht.

Welche Ziele haben Sie sich für das erste Jahr von Autoimage gesetzt?

Ivica Varvodic: Wir glauben, dass bis Ende des Jahres knapp zehn Prozent unserer Kunden in Deutschland auch mit Autoimage arbeiten werden.

Marcel Mittler: Wir haben jetzt schon die ersten Erfolge, denn wir konnten bereits 70 Betriebe als Kunden gewinnen und sind mit weiteren im Gespräch, und dass obwohl wir noch nicht aktiv vermarkten. Das wird demnächst durch den Support von Modix vor Ort beim Händler geschehen.

Ivica Varvodic: Wir sehen ein großes Potenzial. Durch unsere Vertriebsberater haben wir fast 300 Kundenkontakte pro Woche. Die Neukundenakquise ist zwar nach wie vor ein wichtiges Standbein, im Fokus steht aber die intensive Betreuung unserer Bestandskunden und deren Versorgung mit optimierten und modernen Produkten, wozu auch ganz sicher der Fotoservice gehört.

Finden regelmäßig Schulungen statt?

Marcel Mittler: Ja, unsere Mitarbeiter werden alle vier Monate regional und zwei mal im Jahr überregional geschult.

Welche weiteren Schritte haben Sie mit Autoimage geplant?

Ivica Varvodic: Was wir heute im Retailbe-

reich schon gemeinsam machen, wollen wir auch in den Remarketingbereich hineinbringen. Das bedeutet, Autoimage wird in Zukunft einen Zustandsbericht erstellen, und wir werden dann über eine einmalige Datenerfassung die Möglichkeit haben, diese Fahrzeuge in unterschiedliche Vertriebskanäle, z.B. Auktionshäuser einzusteuern. Das Besondere ist, unser Autoimage-Kunde zahlt keine Einstellgebühr und auch keine Verkaufsgebühr.

Marcel Mittler: Der Kunde zahlt nur eine Gebühr für die Fotoaufnahmen des Fahrzeuges und die Erstellung des Zustandsberichts.

Ivica Varvodic: Über die erstellten Fotos kann ich in Verbindung mit Zustandsberichten verschiedene Produkte generieren, z.B. Kalkulationen mit oder ohne Händlereinkaufspreis oder die Abwicklung von Endkundenverkäufen.

Zustandsberichte werden künftig gerade im Consumer-Bereich einen immer höheren Stellenwert einnehmen.

Herr Mittler, Herr Varvodic, vielen Dank für das Gespräch. ■

Ivica Varvodic
Geschäftsführer Modix

“
Wir machen eine Dienstleistung für unseren größten Wettbewerber, bevor er dies selber tut.
Marcel Mittler
“

