

Autohaus Peugeot Weser-Ems

Attraktive Präsentation ist entscheidend



Jedes Modell wird in verschiedenen Farben angeboten.

Jedes Autohaus vermarktet seine Gebrauchtwagen anders. Die bevorzugte Verkaufsstrategie hängt von der Betriebsgröße, dem Standort, dem Chef und/oder dem verantwortlichen Gebrauchtwagenverkäufer und seinen Mitarbeitern ab. Das Ziel ist jedoch bei allen das gleiche: die Autos so schnell wie

möglich und mit einem akzeptablen Gewinn zu verkaufen. Der Gebrauchtwageninteressent reagiert aber nur, wenn man ihm die Fahrzeuge attraktiv präsentiert. Nur so kann der Verkäufer Emotionen beim Kunden wecken, die ihn zum Kauf animieren.

► PEUGEOT WESER-EMS

Standorte

Bremen-Hastedt, Bremen-Neustadt, Osnabrück

Fahrzeugverkäufe

	2006	2007
Neuwagen:	1300	1400
Gebrauchtwagen:	1000	1200
Gesamt:	2300	2600

Umsätze in Mio.

	2006	2007
Neuwagen:	27,2	27,3
Gebrauchtwagen:	8,5	8,6
Service u. Teile:	4,6	4,7

Personal

	2006	2007
Mitarbeiter gesamt:	72	72
davon Auszubildende:	6	6

Kontakt

Peugeot Weser-Ems GmbH
 Stresemannstr. 47
 28207 Bremen-Hastedt
 Tel.: 0421/43 42 40
 Fax: 0421/43 42 43
 Internet: www.peugeot-weser-ems.de

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte

Das Autohaus Peugeot Weser-Ems in Bremen nutzt das Internet, um seine Gebrauchtwagen schnell umzuschlagen. Dabei ist es wichtig, dass der Online-User mit vielen Fotos ein möglichst realistisches Bild von dem Auto gewinnt. „Ursprünglich haben wir selbst fotografiert. Doch wir haben schnell festgestellt, dass unsere Aufnahmen nicht mit denen eines Profis mithalten können“, sagt Thomas Krug, Vertriebsleiter Gebrauchtwagen bei Peugeot Weser-Ems. Das Autohaus suchte lange nach dem passenden Dienstleister und entschied sich schließlich für AutoDo. Folgende Kriterien waren für die Entscheidung wichtig:

1. Größe des Dienstleisters
2. langjährige Branchenerfahrungen
3. professionelle Fotos
4. Standzeitenmanagement

5. E-Mail-Kontaktantwortsystem
6. Preisschilder, Folder, Flyer, Angebote, etc.

Krug ist überzeugt, dass ihn AutoDo am besten dabei unterstützt, die Auflagen der Peugeot-Erfolgs- und Qualitätskontrolle zu erfüllen, die vierteljährlich ein unangemelder Kfz-Sachverständiger durchführt. Krug hat die Erfahrung gemacht, dass sich der Kunde dank der Fotos bereits im Internet so gut informiert, dass er das gewünschte Fahrzeug auf dem Hof schnell

1.1 Ergebnis Standtage-Kosten
 Alle Bereiche und Typen

	Anzahl	EK-Preis €	kumulierte Kosten €	tägliche Kosten €	Ø Standtage
bis 30 Tage	770	14.061.423	163.337	3.556,2	14,3
31 - 60 Tage	129	2.602.323	50.699	795,9	44,1
61 - 90 Tage	97	2.204.745	61.551	921,2	70,9
91 - 120 Tage	133	2.719.359	109.129	1.131,4	101,5
121 - 180 Tage	100	2.552.566	158.332	1.355,4	151,7
181 - 360 Tage	1	11.004	11.004	11.004	11,0
Renault	1	8.300	163	2,1	16,0
31 - 60 Tage	129	2.602.323	50.666	795,9	44,1
Toyota	1	23.500	398	7,2	40,0
Chrysler	1	10.250	309	5,5	34,0
Smart	1	9.600	257	3,0	42,0
VW	112	2.270.744	44.045	694,4	43,9
Audi	12	293.679	5.133	80,5	45,0
Renault	1	10.550	263	3,3	50,0
Lancia	1	6.000	231	1,9	50,0
61 - 90 Tage			61.551	921,2	70,9
V-730			29.990	1.274,0	11,9
A-673			26.990	1.268,0	13,8
B-679			33.990	1.388,0	15,1
P-654			11.990	657,0	5,0
V-659			31.500	1.470,0	16,1
V-668			16.500	721,0	7,0
V-670			19.990	986,0	10,3
Line 1,9			21.750	961,0	9,9
			7.750	453,0	3,7
			17.500	842,0	8,4

Mit solchen Ergebnislisten, die Standtage und Kosten für jeden vorrätigen Gebrauchtwagen ausgeben, arbeiten die Gebrauchtwagenverkäufer bei Peugeot Weser-Ems. Die Listen sind Bestandteil der AutoDo-Software.

findet. Zudem schätzt er das E-Mail-Quality-System eMQS: „Es macht die Reaktionszeiten auf die Autos messbar. Und die Verkäufer können

dem Kunden schnell antworten – auch außerhalb der Geschäftszeiten.“

Krug hat seine vier Gebrauchtwagenverkäufer so geschult, dass sie selbstständig schalten und walten können. Verkäufer Rolf Pape ist begeistert vom eMQS: „Ein Klick und ich weiß, was im Internet los ist.“ Er kann dem Interessenten sofort ein Angebot mit entsprechenden Fotos unterbreiten. Der potenzielle Kunde erhält umfang-

reiche Fahrzeug- und Verbrauchsdaten. Bei einem Anruf im Support von AutoDo erfuhr der Verkäufer von der zusätzlichen Möglichkeit, Alternativfahrzeuge aus dem kompletten Fahrzeugbestand, also auch von anderen Standorten des Autohauses, anzeigen zu lassen.

Immer wieder Farbe ins Spiel bringen

Weil seine Verkaufsmannschaft so eigenverantwortlich und zuverlässig arbeitet, kann sich Krug anderen wichtigen Aufgaben widmen, beispielsweise dem Händler- und dem Vermittlungsgeschäft. Er arbeitet mit neun Vermittlern für Neuwagen zusammen, die ihr Gebrauchtwagengeschäft jeweils selbst gestalten. Es handelt sich dabei um Peugeot-, Citroën- oder Mehrmarkenhändler, die gern auf den Gebrauchtwagenbestand von Krug zurückgreifen. Über das Automobil-Marketing-Online-System (AMO) von AutoDo stellt sich Krug mindestens einmal wöchentlich eine bebilderte Liste mit dem aktuellen Fahrzeugbestand zusammen, die er per Mail an seine Vermittler weiterleitet. Zusätzlich arbeitet er mit benachbarten Händlern zu-

sammen. Auf diese Weise schaffte es Krug im vergangenen Jahr, 1200 Gebrauchtwagen zu verkaufen. Der Vertriebsleiter hat gute Erfahrungen damit gemacht, Fahrzeuge des gleichen Modells auch in unkonventionellen Farben anzubieten. Das verschafft ihm zwei Vorteile: Die Fotos im Internet fallen auf und der Gebrauchtwagenplatz wird bunter. Der positive Effekt auf den Kunden ist, dass er länger auf dem Hof bleibt und überlegt, ob er nicht doch eine andere Farbe als silber-metallic nehmen soll.

Kostentreiber frühzeitig erkennen

Krug prüft täglich die Gebrauchtwagenpreise. Bei zu vielen Standtagen oder konkreten Inzahlungnahme-Aktionen eines Herstellers passt er die Preise an. Bislang half ihm dabei eine eigens kreierte Exceltabelle, die er vermutlich bald nicht mehr braucht. Denn AutoDo bietet neuerdings folgende Auswertungs- und Analysemöglichkeiten an:

- ▶ nach Standtagen (auch mit kumulierten Kosten)

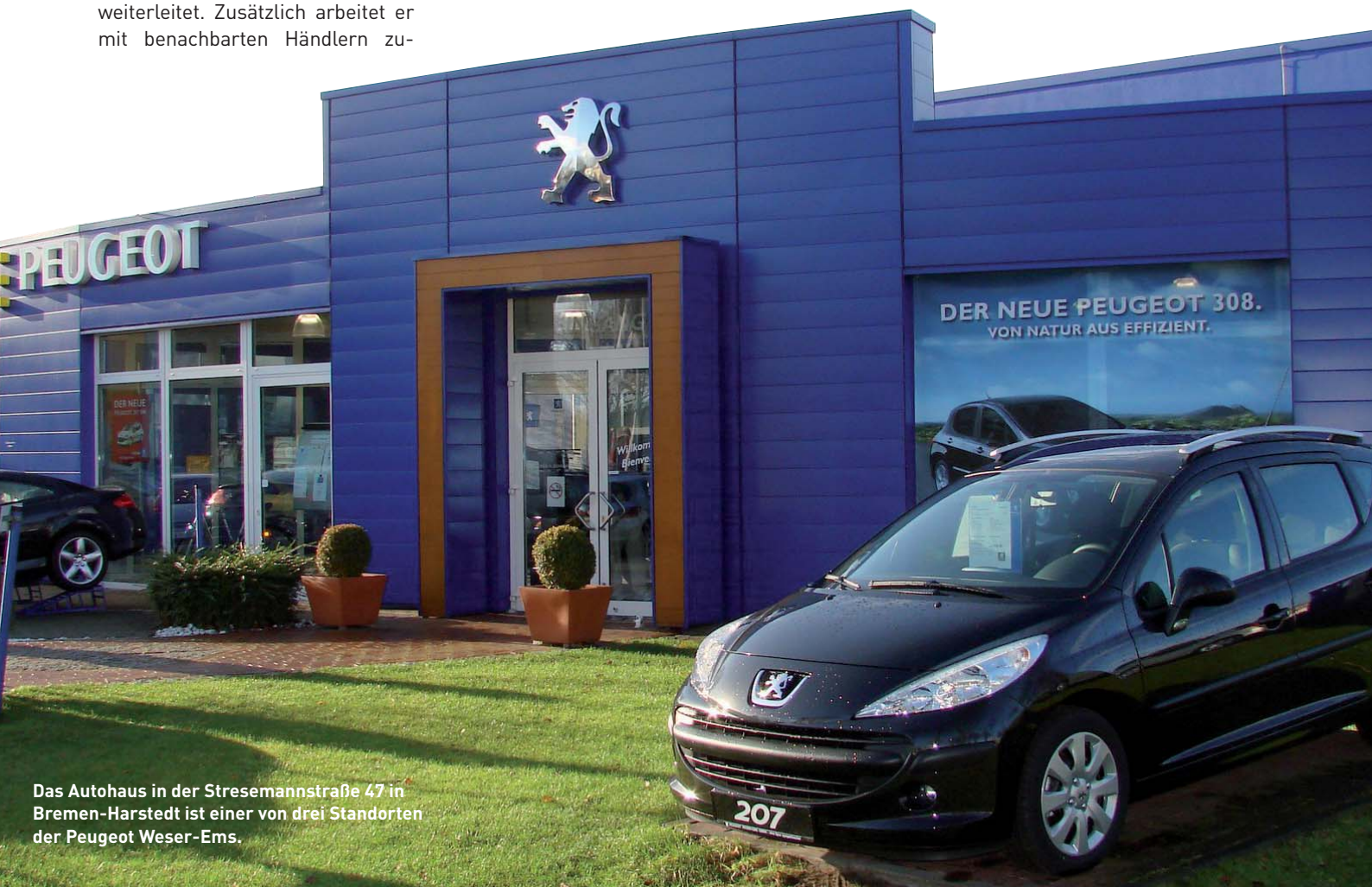


Thorsten Verbeck (li.) und Rolf Pape sind bei Peugeot Weser-Ems in Bremen die Ansprechpartner für Gebrauchtwagenkunden

- ▶ nach preislich zu reduzierenden Fahrzeugen
- ▶ nach Valutatatum (für valutierte Fahrzeuge).

Der Verkäufer kann auf Knopfdruck die Standtage und die daraus resultierenden zusätzlichen Kosten für das Autohaus sehen. Anhand eines übersichtlichen Ampelprinzips erkennt er den Handlungsbedarf. Die Auswertungen kann er nach Herstellern oder nach einzelnen Fahrzeugen sortieren.

Krug würde gerne noch mehr Funktionen der AutoDo-Software nutzen, doch das lässt sein Werbebudget nicht zu. Er hofft darauf, dass die geplante engere Zusammenarbeit zwischen Peugeot Deutschland und AutoDo bald Früchte trägt. Cathleen Finke ◀



Das Autohaus in der Stresemannstraße 47 in Bremen-Harstedt ist einer von drei Standorten der Peugeot Weser-Ems.