

Bestandsmanagement

# FRÜHINDIKATOREN BEACHTEN

Gegen Wertverluste im Gebrauchtwagengeschäft kann nur helfen, die Standtage im Griff zu behalten.

**W**eniger als 50 Standtage im Schnitt sind spitze. Doch während ein solcher Wert Autohauschefs Bewunderung abringt, sah eine bekannte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft das anders. Sie wertete den Gebrauchtwagenbestand ihres Autohauskunden trotz der sehr guten Standzeit und monatlicher Pauschalabschreibungen um 15 Prozent ab. Warum? Fürchten die Wirtschaftsprüfer, dass sich der Gebrauchtwagenmarkt so entwickelt wie zur Jahrtausendwende? Damals hatten die neuen Bundesländer einen enormen Bedarf an gebrauchten Autos, die entsprechend überbeuert verkauft wurden. Als dann abrupt die Nachfrage stoppte, hinkten die Gebrauchtwagenwerte hinterher. Denn DAT und Schwacke richten ihre Preise an Erfahrungswerten aus. Sprich, sie hinken der aktuellen Situation immer etwas hinterher. Es waren zu viele zu teure Gebrauchtwagen auf dem Markt, die keine Abnehmer mehr fanden und den Händlern hohe Verluste bescherten.

**» Preisspirale dreht sich**  
Eine ähnliche Situation könnte jetzt auch drohen, denn der Handel lockt mit Tageszulassungen, die 35 bis 45 Prozent Preisnachlass bieten. Die verursachen einen Dominoeffekt: Denn wenn junge Gebrauchte

Die Autorin

**Elisabeth Bongartz** ist Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Gerd vom Heu + Partner in Hamburg. Die Agentur setzte unter anderem für BMW und Citroën Projekte in Sachen Gebrauchtwagenmarketing um.



Foto: Privat

so günstig zu kaufen sind, verschieben sich die Preise „normaler“ Gebrauchtwagen proportional in die gleiche Richtung. Das heißt, die zu üblichen Konditionen eingekauften und bewerteten Gebrauchtwagen verlieren durch die Tageszulassungen ihren Wert und finden keine Käufer, wenn ihr Preis nicht schnell reduziert wird. Betrachtet man die Eigenzulassungen der einzelnen Fabrikate, kann jeder professionelle Gebrauchtwagenverkäufer heute schon sagen, welche Fahrzeuge in den nächsten drei Monaten rapide an Wert verlieren werden, weil der Markt mit jungen, preiswerten Automobilen schier erdrückt wird. Dennoch melden die großen Autoportale, dass die Gebrauchtwagenpreise auf einem Allzeithoch seien. Kein Wunder: Die Kurz- und Eigenzulassungen des vergangenen Jahres füllen die Portale. Das wirkt sich auf die Preise aus. Für das nächste Jahr ist erneut ein Wertzuwachs um 800 bis 900 Euro zu erwarten. Und genau

diesen Betrag nimmt Schwacke als Minderwert durch die steigenden Eigenzulassungen an. Autohäuser sollten als ganzheitliche Unternehmen betrachtet werden, in denen der Absatz von Gebrauchtwagen eng mit dem Neuwagenverkauf verknüpft ist. Bei Nachlässen von mehr als 30 Prozent auf Tageszulassungen wird kaum ein privater Käufer auf die Idee kommen, einen Neuwagen zu kaufen, auf den er maximal 15 Prozent Rabatt bekommt. Infolge dessen ist in den letzten zehn Jahren der Anteil der Privatkunden an den Neuzulassungen kontinuierlich auf 38 Prozent gesunken. Für einen Fabrikathändler heißt das: Will er weiterhin Neuwagen verkaufen, muss er

Praxistipp:

Setzen Sie die Standtage der verkauften Gebrauchtwagen und die der Bestandsfahrzeuge in Relation!  
Beispiel: Der Gebrauchtwagen-Verkaufsleiter Kai Fischer vom Autohaus Xtra hat einen Bestand von 100 Fahrzeugen. Im Monat Dezember wurden 35 Stück verkauft. Diese 35 Fahrzeuge hatten gemeinsam 735 Standtage – also im Schnitt 21. Die restlichen, noch unverkauften 65 Fahrzeuge haben 6.565 Standtage – im Schnitt 101. Daran wird deutlich, dass sich neue Ware leichter verkauft. Der Rest des Bestandes

bot eines Händlers während der Entscheidungsphase im Blick behalten.  
■ erschwert die Arbeit in der Gebrauchtwagenabteilung, weil immer mehr Fahrzeuge auf immer weniger Ausstellungsfläche gezeigt und verkauft werden müssen.  
Mit jedem Gebrauchtwagen, der ver- oder eingekauft wird, verändern sich die Relationen. Wer wöchentlich das Standtageverhältnis misst, bekommt schnell ein Gefühl dafür,  
■ wann der Betrieb zu wenig Platz für neue Hereinnahmen hat und die Gebrauchtwagenabteilung nicht profitabel arbeiten kann,  
■ oder ob die Relation zwischen verkauften Gebrauchtwagen und Bestandsmenge nur wenige Tage oder eine Woche auseinander liegt. Dann ist das Geschäft in Ordnung.

mit den Wölfen heulen und die Geldgeschenke an gewerbliche Kunden mit vollen Händen ausgeben. Die Standzeiten seiner Gebrauchten dürfen allerdings nicht mehr als zwei Monate betragen, weil er sonst Gefahr läuft, durch weitere Kurzzulassungen schlagartig Werte zu

verlieren. Dafür aber benötigt er viele private Käufer. Diese sind eine stabile Stütze für den Autohandel. Doch leider gilt in der Branche die Zahl verkaufter Neuwagen immer noch mehr als die Zahl verkaufter Gebrauchtwagen.

ELISABETH BONGARTZ



Beim Standtagemanagement zählt jedes Detail.

Foto: razstudio @ fotolia.com

Jetzt online bestellen unter:  
[www.vogel-forma.de](http://www.vogel-forma.de)

VOGEL  
FORMA

Ihr Spezial-Versender  
für Werkstatt und Büro

## Unsere Bestseller im Angebot

### Kundendienst-Etiketten & Warnhinweis-Aufkleber

**Kundendienst-Spezial-Etiketten**  
Mind.-Abnahme je Motiv 250 Stück.  
Aus wetterfester Folie. Geeignet für Motorraum und Türrahmen. Format 4 x 6 cm.  
Gesamtpreise bei Abnahme von mind.  
250 Stück 14,-  
500 Stück 27,-  
1000 Stück 52,-  
Best.-Nr. siehe Abbildung



Best.-Nr.: AK/KD 9



Best.-Nr.: AK/KD 10



Best.-Nr.: AK/KD 3



Best.-Nr.: AK/KD 6



Best.-Nr.: AK/KD 5



Best.-Nr.: AK/KD 7



Best.-Nr.: AK/KD 11



Best.-Nr.: AK/KD 12

### Kundendienst-Allround-Etiketten

Format **ohne** Firmeneindruck 10 x 6 cm.  
Gesamtpreise bei Abnahme von mind.  
500 Stück **ohne** Firmeneindruck 44,-  
1000 Stück **ohne** Firmeneindruck 76,-  
je 1000 weitere **ohne** Firmeneindruck 65,-  
Format **mit** Firmeneindruck 9 x 6 cm.  
1000 Stück **mit** Firmeneindruck 106,-  
je 1000 weitere **mit** Firmeneindruck 98,-  
Nur Standardeindruck blau in Normalschrift (kein Logo) möglich.  
Beschriftung nur mit wasserfesten Faserstiften möglich!

Best.-Nr. AK/KD 2



**Bitte nach 50 km Radmuttern nachziehen**

### Warnhinweis-Aufkleber

Größe: 4,5 x 2,5 cm.  
Gesamtpreise bei Abnahme von mind.  
250 Stück 19,50  
500 Stück 28,00  
Best.-Nr. AK 20