



Deutscher  
**REMarketing**  
KONGRESS

27. April 2022 | VCC Würzburg & digital

## Strategischer Zukauf von Gebrauchtwagen

**Patrick Heun** | PROEA  
Gebrauchtwagencoach



Eine Veranstaltung von **GEBRAUCHTWAGEN**  
**PRAXIS**

**PROEA**  
GEBRAUCHTWAGENCOACH

**PATRICK HEUN**

Ich bin Ihr Gebrauchtwagencoach. Meine Mission ist es, Ihr Gebrauchtwagengeschäft erfolgreich und fit für die Zukunft zu machen. Damit Sie kein Opfer des Branchenwandels werden.

**FACHBERATUNG  
COACHING  
SUPERVISION**

☎ 06441-6690457    ✉ info@gebrauchtwagencoach.de    [www.gebrauchtwagencoach.de](http://www.gebrauchtwagencoach.de)

[www.gebrauchtwagencoach.de](http://www.gebrauchtwagencoach.de)



**PROEA**  
GEBRAUCHTWAGENCOACH

## PATRICK HEUN

Gerade bei tiefgreifenden Veränderungen, die wir derzeit und in Zukunft im Gebrauchtwagenhandel erleben, ist es sinnvoll, alle Elemente der Gebrauchtwagenabteilung auf den Prüfstand zu stellen.

Mit dem 360° Grad Coaching erhalten Sie eine umfassende Analyse des Ist-Zustands, gefolgt von einem Full-Service Coaching, das Ihre Gebrauchtwagenabteilung Schritt für Schritt auf eine erfolgreiche Zukunft ausrichtet.

Im Coaching Prozess gilt es, verborgene Potenziale zu entdecken, schlummernde Talente zu wecken, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Veränderungsprozess einzubinden und oftmals lange bestehende externe und interne Hindernisse zu beseitigen. So formen wir im 360° Coaching ein authentisches und nachhaltiges Unternehmensleitbild und erarbeiten die erforderlichen Strategien, dieses Ziel in allen Bereichen Ihres Gebrauchtwagengeschäftes umzusetzen

### 8 POTENTIALE – 8 CHANCEN

Hindernisse beseitigen, verborgene Potentiale entdecken, schlummernde Talente wecken:

#### STRATEGIE

- Aktion oder Reaktion?

#### ZAHLEN

- modulare Themenauswahl

#### BESTAND

- Hands-On-Training für GW

#### PROZESSE

- Optimierte Abläufe

#### PRÄSENTATION

- Zeig was Du hast

#### WERBUNG

- Der richtige Marketingmix

#### MENSCHEN

- Akteure im Autohaus

#### SOFTWARE

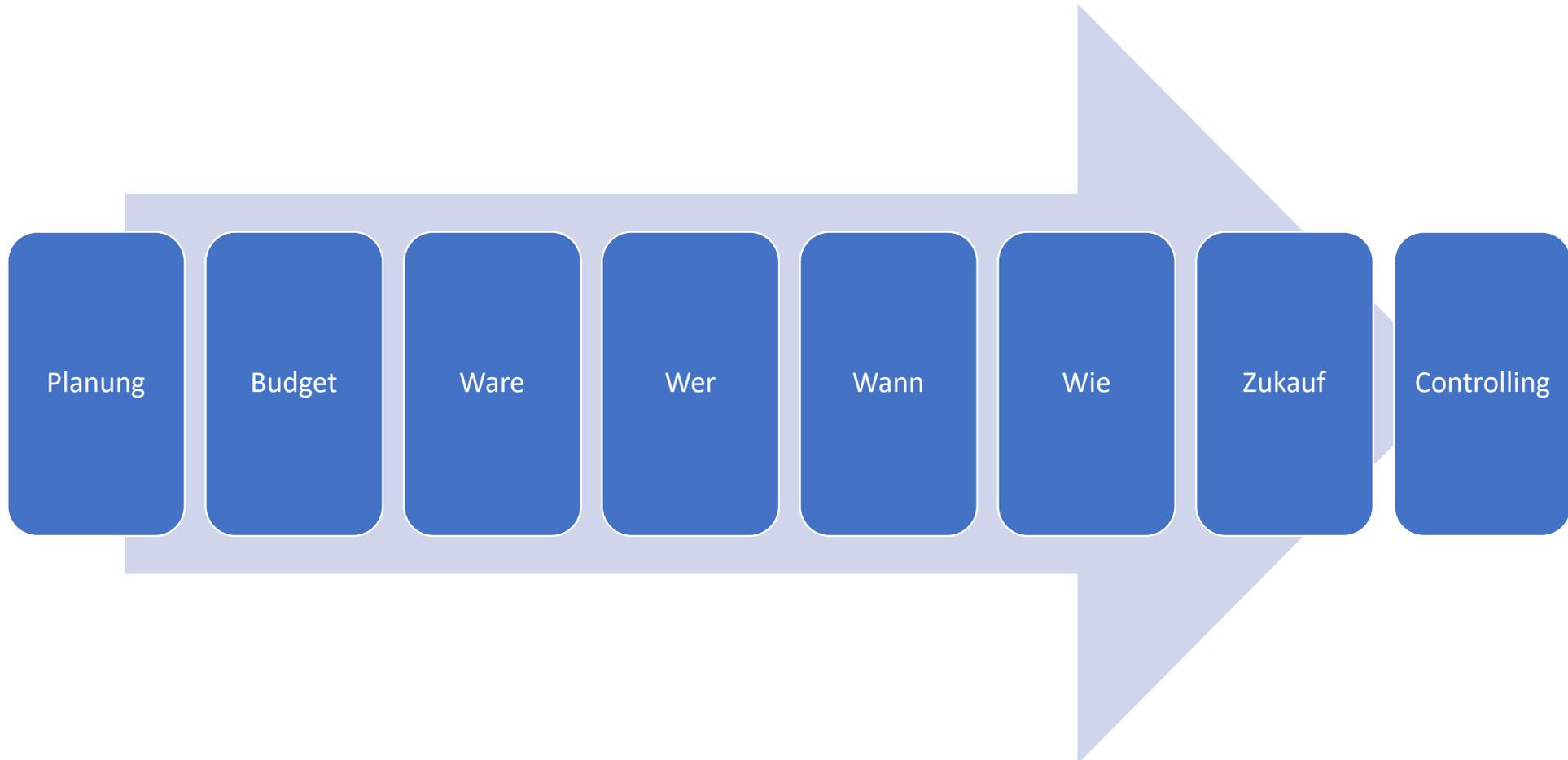
- Software Tools für die GW-Abteilung

 06441-6690457

 info@gebrauchtwagencoach.de

[www.gebrauchtwagencoach.de](http://www.gebrauchtwagencoach.de)

# *Wie organisieren Sie einen professionellen Zukauf?*



# 1. Planung

- Anhand der Rücknahmequote aus NW/ GW und GW/ GW
- Fehlende GW durch freien Zukauf ersetzen

## Berechnung Verkaufte Gebrauchtwagen pro Jahr

### Berechnung nach Hereinnahmequote

Autohaus:	Ihr Autohaus		
Zeitraum von:	01.01.2022	bis	31.12.2022

#### Jahresziel Neuwagen

an Kunden	700	EH
an Großkunden	200	EH
<b>Summe</b>	<b>900</b>	<b>EH</b>

#### Rücknahme 1. Generation

Inzahlungnahmen Kunden (GW auf NW)	60	%	420	EH
Inzahlungnahmen Großkunden (GW auf NW)	100	%	200	EH
<b>Summe</b>			<b>620</b>	<b>EH</b>

<b>Rücknahme 2. Generation</b>				
Inzahlungnahmen 2. Generation (GW auf GW)	25	%	155	EH
Inzahlungnahmen 3. Generation (GW auf GW)	10	%	16	EH
<b>Summe</b>			171	EH

<b>Freie Zukäufe</b>				
Geplante Zukäufe GW / DW in EH			400	EH
Inzahlungnahmen auf Zukäufe ca.	30	%	120	EH

<b>Geplanter Gebrauchtwagenabsatz</b>				
			1.311	EH
Verhältnis NW : GW	1	:	1,5	
davon an Wholesale / Wiederverkäufer	25	%	328	EH

# 1. Planung

---

- Geplanter BE des Bestandes anhand der BWA definieren

## Geplanter BE des Bestandes und Preisstrategie

Standtageperiode	Ø Auszeichnung Menge Empfehlung	Eigene Auszeichnung				
		Dienstwagen	Leasingrückläufer	Klassische GW	Freier Zukauf	Gesamt
Erklärung am Beispiel 30, 60, 90, 120	GW-Art					
	Stückzahl im Bestand	46	10	38	10	104
	Anteil in %	44%	10%	37%	10%	100%
0-30	Einpreisen im obersten Viertel der Internetangebote	8,00%	6,00%	23,00%	28,00%	
31-60	Abpreisung in das zw eithöchste Viertel der Internetangebote	6,00%	4,00%	16,00%	23,00%	
61-90	Abpreisung in das zw eitgünstigste Viertel der Internetangebote	3,00%	2,00%	9,00%	16,00%	
91-120	Abpreisung in das günstigste Viertel der Internetangebote	0,50%	0,50%	5,00%	9,00%	
über 120	Seite 1 im Internet (Platz 1-5)	0,00%	0,00%	1,50%	4,00%	
Gesamt		6,50%	2,50%	10,90%	16,00%	
<b>Geplanter Bruttoertrag:</b>		<b>8,64%</b>				
* C12 inkl. 3% Zielerreichungsbonus						

## Geplanter BE des Bestandes und Preisstrategie

Standtageperiode	Ø Auszeichnung Menge Empfehlung	Eigene Auszeichnung				
		Dienstwagen	Leasingrückläufer	Klassische GW	Freier Zukauf	Gesamt
Erklärung am Beispiel 30, 60, 90, 120	GW-Art					
	Stückzahl im Bestand	46	10	48	35	139
	Anteil in %	33%	7%	35%	25%	100%
0-30	Einpreisen im obersten Viertel der Internetangebote	8,00%	6,00%	23,00%	28,00%	
31-60	Abpreisung in das zweithöchste Viertel der Internetangebote	6,00%	4,00%	16,00%	23,00%	
61-90	Abpreisung in das zweigünstigste Viertel der Internetangebote	3,00%	2,00%	9,00%	16,00%	
91-120	Abpreisung in das günstigste Viertel der Internetangebote	0,50%	0,50%	5,00%	9,00%	
über 120	Seite 1 im Internet (Platz 1-5)	0,00%	0,00%	1,50%	4,00%	
Gesamt		6,50%	2,50%	10,90%	16,00%	
<b>Geplanter Bruttoertrag:</b>		<b>10,12%</b>				

# 1. Planung

Freie Kapazitäten schaffen in:

- Vertrieb
- Dispo
- Buchhaltung
- Werkstatt



## 2. Budget

---

- Klärung Kapitalbedarf
- Budget definieren
- Barmittelverfügbarkeit klären
- Kreditlinie bzw. Zukauflinie klären und einrichten



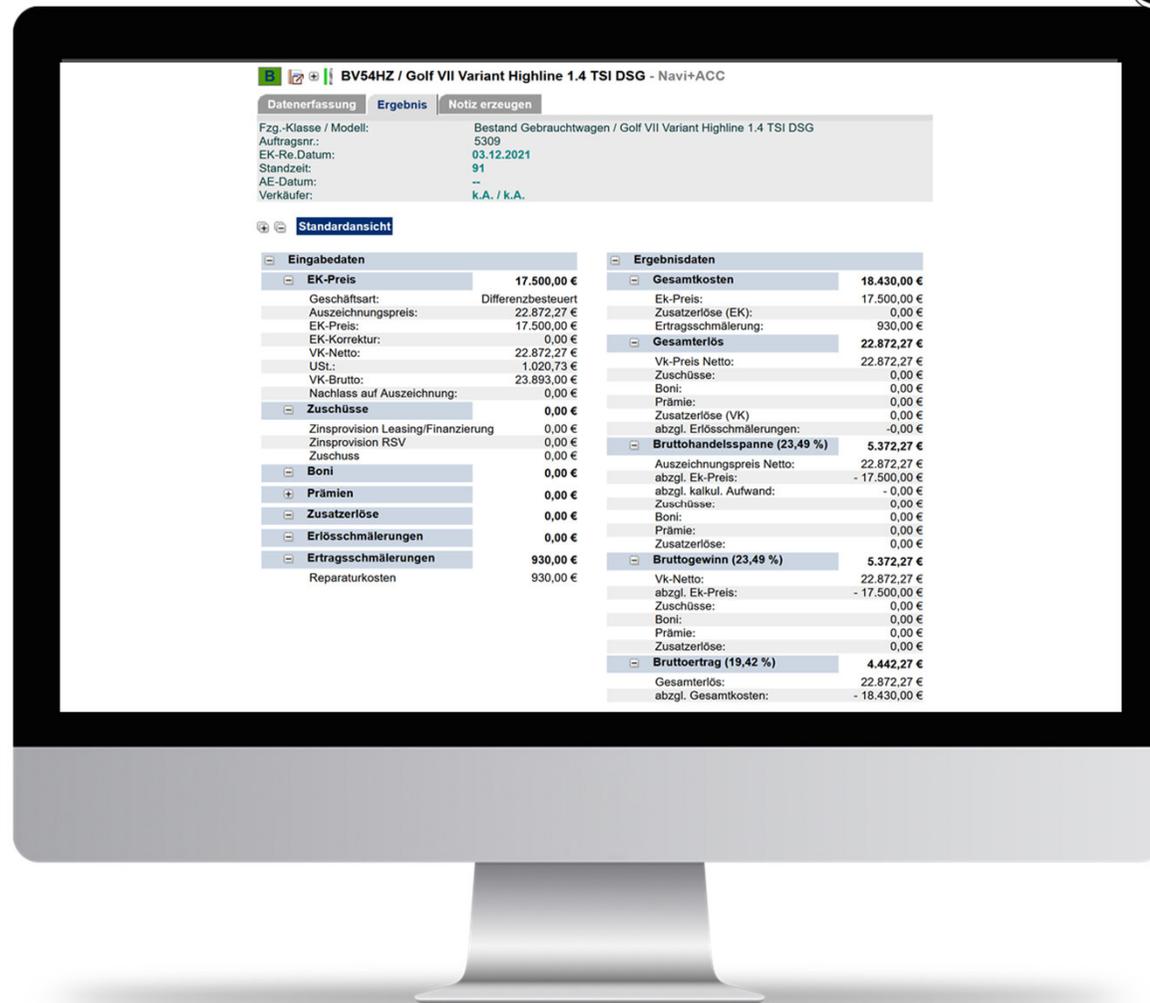
## 3. Ware

---

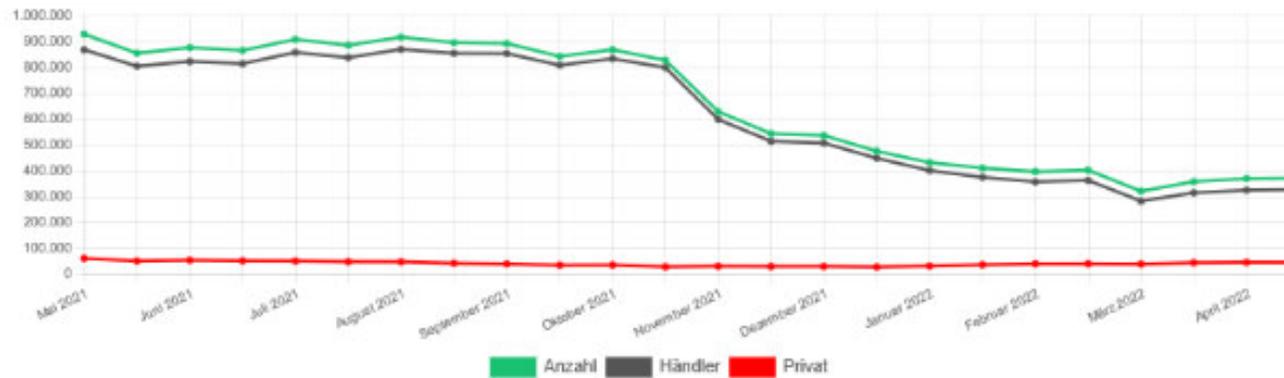
Welche GW verkaufen Sie mit den geringsten Standtagen und den höchsten Erträgen?



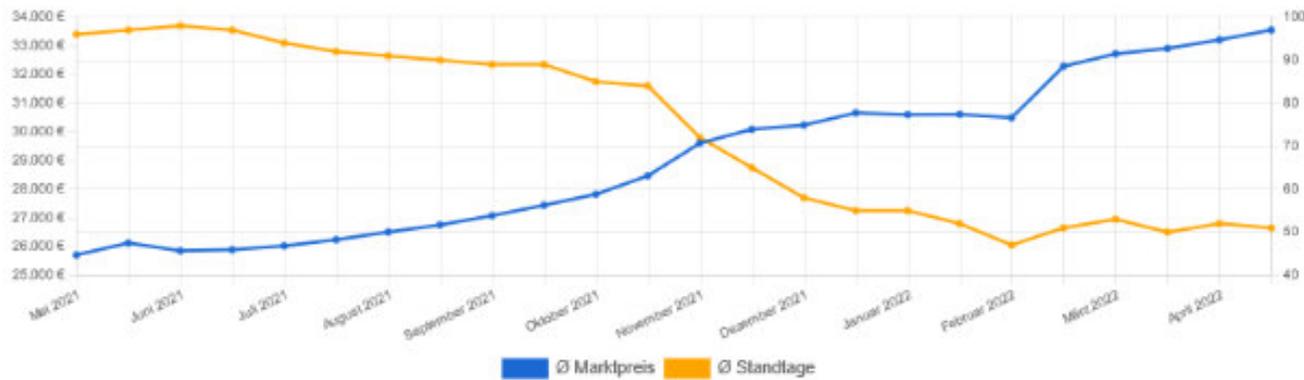
Hersteller/Modelle	Zugang					
	Anzahl	Preis Netto	Ergebnis	Erg. %	Ergebnis Ø	Standtage Ø
→ <b>Alle</b>	214	7.411.649	758.851	10,24%	3.546	72
→ <b>Audi</b>	47	1.853.350	147.986	7,98%	3.149	99
→ <b>A1 Spb. neues Mod. '19</b>	2	51.686	9.318	18,03%	4.659	26
→ <b>A1 Citycaver</b>	1	25.756	934	3,62%	934	147
→ <b>A3 Limousine</b>	1	20.697	5.697	27,53%	5.697	84
→ <b>A3 Limousine neu</b>	1	33.563	2.119	6,31%	2.119	114
→ <b>A3 Sportback</b>	3	56.073	15.349	27,37%	5.116	20
→ <b>A3 Sportback neu</b>	2	64.513	3.824	5,93%	1.912	98
→ <b>A3 Cabrio</b>	1	32.910	2.858	8,68%	2.858	65
→ <b>A4 Avant (PA) MJ 2020</b>	3	132.672	6.650	5,01%	2.217	118
→ <b>RS4 Avant</b>	1	62.933	15.713	24,97%	15.713	91
→ <b>A5 Cabrio</b>	3	149.202	9.962	6,68%	3.321	126
→ <b>A6 Avant</b>	8	390.143	28.510	7,31%	3.564	62
→ <b>S6 Avant</b>	1	43.563	6.165	14,15%	6.165	12
→ <b>TT Coupe</b>	2	92.126	2.973	3,23%	1.487	142
→ <b>TT Roadster</b>	1	45.697	2.828	6,19%	2.828	126
→ <b>Q2 (inkl. PA)</b>	2	69.227	3.519	5,08%	1.759	94
→ <b>Q3</b>	6	235.050	11.731	4,99%	1.955	138
→ <b>Q3 Sportback</b>	2	87.647	3.544	4,04%	1.772	143
→ <b>Q5 (inkl. PA)</b>	3	104.210	20.147	19,33%	6.716	94
→ <b>SQ7</b>	1	63.286	5.886	9,30%	5.886	35
→ <b>Sonstige Audi</b>	1	43.260	4.619	10,68%	4.619	9
→ <b>Volkswagen</b>	77	1.707.772	97.734	5,72%	1.269	59
→ <b>Polo V</b>	2	23.853	4.669	19,57%	2.334	94
→ <b>Polo VI (inkl. PA)</b>	10	171.092	14.907	8,71%	1.491	58
→ <b>Golf VI</b>	1	6.996	1.204	17,21%	1.204	72
→ <b>Golf VII</b>	9	174.425	7.561	4,33%	840	42
→ <b>Golf VII Variant</b>	1	11.011	3.311	30,07%	3.311	12
→ <b>Golf VIII</b>	1	27.975	1.834	6,56%	1.834	155
→ <b>Golf Sportsvan (Facelift)</b>	1	18.891	1.444	7,64%	1.444	155
→ <b>Passat Alltrack</b>	1	30.185	4.185	13,86%	4.185	37
→ <b>Passat Variant (altes Modell)</b>	2	38.160	7.417	19,44%	3.709	34



## Trends erkennen



Klicken Sie auf die einzelnen Boxen, um die Graphen ein- bzw. auszublenden.





## 3. Ware

---

Wo bekommen Sie dies Ware her?

- Regelmäßige Workshops im Unternehmen mit allen am Vertrieb beteiligten Personen

## *Welche Zukaufquellen gibt es:*

Aus eigenem  
Kundenstamm

Zukauf Privatmarkt  
(Börsen und  
Zeitungsanzeigen)

Zukauf über  
Leasinggesellschaften

Zukauf über Börsen  
national und  
international

Zukauf über  
Suchaufträge

Zukauf von  
Fremdmarkenhändlern

Zukauf über  
Auktionen; national  
und international

Zukauf beim Zukäufer

Zukauf über Mega-  
Seller  
national/international

Zukauf von Hersteller  
Bank / eigener  
Hersteller

Zukünftig über google?

## 4. Wer

---

Namentliche Benennung der Verantwortlichen aus den Prozessbeteiligten Abteilungen und diese mit entsprechender Kompetenz ausstatten. Diese Personen bilden das Projektteam.

- Einkauf (gute Marktkenntnisse)
- Verkauf
- Werkstatt
- Controlling
- VKL



## 5. Wann

---

Feste Zeiten einplanen

## 6. Wie

---

- Zukaufprozess mit allen beteiligten Abteilungen erarbeiten
- Regelmäßige Abstimmungsmeetings (Projektteam) mit Auswertungen der Erträge aus den Herkunftsarten und zur Überwachung der Prozesse



## 7. Zukauf

---

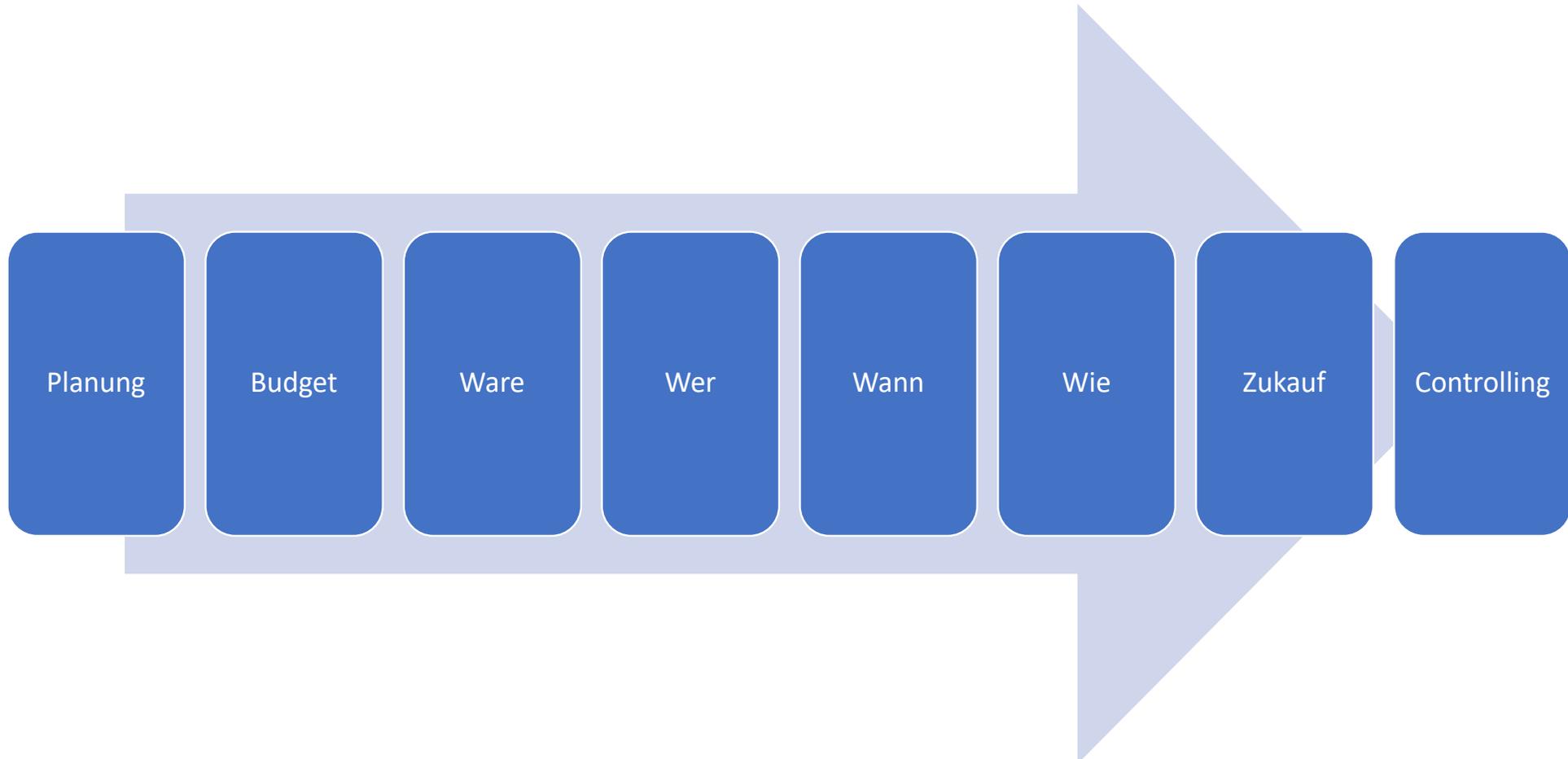
- Eigener Transporter oder Anhänger
- Den verkaufenden Kunden bitten, das Fzg. zu bringen (ggf. Entlohnung 0,30 €/km)
- Abholer (Rentner o. Student etc.)
- Spedition (8-ter Zug)
- Kosten hierfür immer mit in die Kalkulation einbeziehen
- Zugfahrkarten (Bahncard 50), Flugticket etc.

## 8. Controlling

---

- Vollständigkeit der Dokumente prüfen (Brief, COC, Schlüssel)
- Formularwesen bei Auslandsgeschäften erklären
- Zollformalitäten kennen und Abläufe sicherstellen
- Zahlungsfluss sicherstellen und korrekte Kontierung im Kontenplan
- Überprüfung der Steuer ID bei Auslandsgeschäften
- Regelmäßige Rückmeldung an das Kompetenz-Team

## *Der professionelle Zukauf?*





TELEFON



06441-6690457

E-MAIL



INFO@GEBRAUCHTWAGENCOACH.DE

Ich wünschen Ihnen gesunde Bestände und viel Erfolg