

Workshop: Fit für das Gebrauchtwagengeschäft

Das Erfolgstraining

„Kaufen ersetzt Verkaufen.“ Heike Thalhofer formulierte ein klares Statement. Die Beraterin der Agentur Adviser machte im Workshop „Fit für das Gebrauchtwagengeschäft“ deutlich, dass der Kaufprozess ihrer Meinung nach in dem Moment beginnt, in dem der Kunde seine Wünsche formuliert. Zwar gibt es eine Reihe von Hilfsmitteln, die den Gebrauchtwagenhandel in Sachen Marketing und Controlling unterstützen. Doch Thalhofer ging es zudem darum, den Teilnehmerinnen klarzumachen, dass ohne Hingabe für dieses Geschäft oder zumindest die Freude am Umgang mit Menschen, der langfristige Erfolg auf der Strecke bleibt. In kleinen Gruppen arbeiteten die Teilnehmerinnen an der Frage, was sie vom Wettbewerb unterscheidet. Die Ergebnisse rankten sich nicht etwa um die harten Verkaufsfakten und Kennzahlen, sondern um das gewisse Etwas und die persönliche Komponente im Dialog mit den Kunden.

So wichtig die weichen Faktoren auch sein mögen, es ist unerlässlich für einen Autohändler, die eigenen

Marktchancen im regionalen Umfeld realistisch auszuloten. Dazu gehört eine Stärken-Schwächen-Analyse im Wettbewerbsvergleich. Ebenso wichtig ist es, zu prüfen, ob das eigene Unternehmen alle Register im Marketing zieht. Zudem sollte die Gebrauchtwagenabteilung stets im Blick haben, welche Segmente oder Modelle gut gehen und wie sich die Preise entwickeln. Beides ist wichtig für das Bestandsmanagement. Nach dem Verkauf eines Gebrauchtwagens ist ein stringentes Controlling erforderlich: Es geht darum, zu prüfen, ob der anvisierte Verkaufspreis erreicht wurde, ob die Instandsetzung und Aufbereitung im kalkulierten Rahmen lagen und ob das Fahrzeug den erwarteten Bruttoertrag erreicht hat. Heike Thalhofer und ihr Vater Reinhold zeigten den Teilnehmerinnen ihres

Workshops, wie sie schnell eine individuelle Ertrags-, Kosten- und Ergebnisanalyse durchführen können.

Silvia Lulei

DIE 5 TOP-ERKENNTNISSE

Gebrauchtwagenhandel ...

1. ... ist ein Geschäft von Mensch zu Mensch
2. ... verlangt Wertschätzung gegenüber Kunden und Mitarbeitern
3. ... braucht eine Zielorientierung
4. ... ist konsequentes Controlling
5. ... ist Begeisterung



Heike Thalhofer machte deutlich: Erfolgreich verkauft nur, wer mit Begeisterung bei der Sache ist.



Reinhold Thalhofer, Inhaber und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Adviser, war auch in den Pausen ein gefragter Ratgeber.



Angeregte Gespräche bei der Gruppenarbeit. Die Unternehmerinnen sollten die Frage beantworten: Was macht mein Autohaus besonders?



Die Teilnehmerinnen erarbeiteten konkrete Vorschläge, wie sie sich vom Wettbewerb abheben können.



Der Workshop zum Thema Gebrauchtwagengeschäft stieß auf großes Interesse.