

SONDERTEIL
AUTOHAUS- UND
SERVICE-
MANAGEMENT

Amazon kann nur „einfach“

Mit Amazon Business will der E-Commerce-Gigant auch den Kfz-Ersatzteilmarkt erobern. Doch das mächtige Unternehmen tut sich schwer mit diesem komplexen Geschäftsfeld.

AKTUELLES

Die Skoda-Welt kommt in Bewegung: Taktgeber ist die Strategie „Next Level Skoda“. Sie zielt auf E-Modelle und beim Handel unbeliebte Anpassungen im Vertrieb.

SERVICE & TECHNIK

Schmierstoffe: Woher beziehen Werkstätten sie und was bezahlen sie im Schnitt dafür? Antworten liefert der Branchenindex „BIX“.

MANAGEMENT & HANDEL

Für viele freie Kfz-Betriebe ist der EU-Neuwagenhandel eine Ertragssäule. Agenturmodelle der Hersteller stellen dieses Geschäft allerdings infrage.

Kfz-Weis aus dem nordbayerischen Brebersdorf steigt ins Abo-Geschäft ein. Der Weg dahin war nicht ganz unkompliziert.



AUTO-ABOS FÜR FREIE HÄNDLER

„Ne du, heute (noch) nicht“

Freie Händler oder Werkstätten bleiben bei Auto-Abo-Anbietern meist außen vor. Das musste auch Kfz-Weis aus Nordbayern feststellen. Erst nach langer Recherche fand das Familienunternehmen eine Lösung.

Tim Weis will auch dabei sein – bei dem Trend Auto-Abo. Aber für freie Händler wie ihn ist die Sache gar nicht so einfach. Von den meisten Auto-Abo-Anbietern wird ihm der Zugang verwehrt: Sie arbeiten nur mit Vertragshändlern zusammen.

Dabei sieht Weis im Auto-Abo durchaus Vorteile und Marktchancen für freie Händler und Werkstätten. Er würde zunächst gerne zwei bis drei Fahrzeuge aus seinem Bestand pro Monat im Abo anbieten – idealerweise Gebrauchte, die zwei bis vier Jahre alt sind. Nach deren Einsatz im Abo würde Weis die Fahrzeuge weitervermarkten. So weit der Plan, die Realität sieht für den Verkäufer in dem unterfränkischen Familienunternehmen aber anders aus. Weis klapperte die bekannten An-

bietter ab und fragte nach seinen Chancen. Die gehen aber (fast) gegen Null. Als Weis sich auf die Suche machte, stieß er auf nur einen Auto-Abo-Anbieter, der mit freien Händlern und Werkstätten zusammenarbeitet – das Startup Faaren aus Rottendorf bei Würzburg, das seit 2018 auf dem Markt ist. Mit „Abo Dein Auto“ ist Anfang des Jahres ein weiterer Anbieter hinzugekommen, der für markenunabhängige Gebrauchtwagenhändler interessant ist.

Die Auto-Abo-Plattform Faaren ermöglicht es dem Händler, selbst zum Auto-Abo-Anbieter zu werden, indem es dessen Fuhrpark auf der Aboplattform inseriert. Das Rottendorfer Startup stellt nicht nur die technische Infrastruktur zur Verfügung, sondern

übernimmt auch die Kundenakquise, die Bonitätsprüfung und den Kundenservice inklusive Zahlungsverkehr. Seit Kurzem gibt es auch eine White-Label-Lösung, mit der die Händler ihre Fahrzeuge im eigenen Look-and-Feel anbieten können. In Planung ist ein Kfz-Versicherungsprodukt für die angeschlossenen Händler sowie eine Finanzierungslösung.

Versicherungen und Banken sind der heikle Punkt, der aktuell auch Tim Weis beschäftigt. Nachdem die Kooperation mit Faaren für ihn beschlossene Sache war, musste der neue Geschäftszweig von Kfz-Weis noch mit Banken und Versicherungen abgeklärt werden. „Auto-Abo scheint für viele Banken Neuland zu sein“, bedauert Weis. Der gelernte Bankkaufmann sprach seine

Hausbank, aber auch Hersteller- und Non-Captive-Banken an. Aber alles in allem gestaltete sich die Sache aufwendig und zeitraubend. Noch anspruchsvoller seien die Gespräche mit den Versicherungsunternehmen gewesen. Von seinen Plänen abbringen ließ sich Weis aber nicht. Noch im dritten Quartal 2021 möchte er die ersten Fahrzeuge bei Faaren inserieren.

Was dennoch bleibt, ist die Erkenntnis: Freie Händler und Werkstätten haben es schwerer als Vertragshändler, wenn sie über Auto-Abos ihre Reichweite erhöhen und ein neues Geschäftsfeld bedienen wollen. Sie haben erstens weniger Auswahl unter den Anbietern, müssen sich zweitens die Prozessabläufe für das Auto-Abo weitgehend selbst erarbeiten und drittens Zeit für intensive Gespräche mit Finanz- und Versicherungsdienstleistern einplanen.

Abo Dein Auto: Suche nach Partnern

Der zweite Anbieter, der mit freien Händlern und Werkstätten zusammenarbeitet, ist Abo Dein Auto. Das Start-up wurde Ende 2020 in Berlin gegründet. Der Anbieter arbeitet aktuell mit fünf Händlern zusammen und sucht bundesweit weitere Partner. Das Geschäftsmodell ist anders als bei Faaren: Bei Abo Dein Auto kann ein Händler seine abofähigen Fahrzeuge einstellen. Sobald ein Abonnett gefunden ist, kauft das Start-up dem Händler das Auto ab und schließt mit ihm eine Rückkaufvereinbarung auf Basis eines voraussichtlichen Restwerts ab. Die Fahrzeugübergabe findet beim Händler statt. Somit profitiert der Handel davon, seine Fahrzeuge im Abo anzubieten, sobald sich ein Interessent gefunden hat. Das heikle Thema Versicherung spielt hier keine Rolle, weil Abo Dein Auto ein Unternehmen des Basler Versicherungskonzerns Baloise Group und des Berliner Start-up-Förderers Bridgemaker ist.

Große Auswahl für Vertragshändler

Es gibt inzwischen mehr als ein Dutzend Auto-Abo-Anbieter in Deutschland. Finn.auto beispielsweise hat ein ähnliches Konzept wie Faaren; Vivelacar bietet ebenfalls eine White-Label-Lösung an. Smive gehört zu Bank 11, womit aufreibende Bankgespräche nicht mehr der Fall sein sollten. Eleese, jetzt und Instadrive bieten ausschließlich E-Fahrzeuge an und Roadsurfer ist

Auto-Abo-Anbieter: Hier sind freie Händler gut aufgehoben

	aboDeinauto	FAAREN
Anbieter	Abo Dein Auto	Faaren
Partner im Autohandel	Aktuell 5 Partnerhändler in Berlin und München; deutschlandweiter Ausbau des Händlernetzes geplant	Mehrere 100 Händler in der DACH-Region; White-Label-Lösung verfügbar
Freie Händler bzw. Werkstätten	100 %	Ja, 24 % der Partner
Wie sieht die Zusammenarbeit aus?	Abo Dein Auto bindet den Händler an sein System an und inseriert die Fahrzeuge; der Händler entscheidet, welche Fahrzeuge er im Abo anbietet	Faaren bietet die technische Infrastruktur, Integration eines White-Labels, Kundenakquise, Bonitätsprüfung, Zahlungsmanagement etc.; Händler definiert sein Abo-Produkt selbst: Abo-Preis & Marge, Auswahl der Fahrzeuge, Kilometerpakete, Laufzeiten, Versicherungsbedingungen, Selbstbeteiligung etc.
Zu welchen Konditionen?	Nach eingehender Buchung kauft Abo Dein Auto die Auto-Abo-Fahrzeuge vom Händler. Der Händler wird zudem an den Einnahmen durch das Auto-Abo beteiligt.	Bei jedem aktiven Abo wird eine Servicegebühr fällig; die ist aber bereits im Abo-Preis enthalten.
Gibt es Marketingunterstützung?	Abo Dein Auto übernimmt die Vermarktung des Auto-Abos sowie alle zusätzlich anfallenden Aufgaben wie Kundengewinnung, Versicherung und Schadenmanagement.	In dem kostenlosen Marketingpaket sind Flyer, Roll-Ups, Videos, Bildmaterial, Social Media etc. enthalten.

Quelle: Anbieter

kfz-betrieb

auf das Abo von Campern spezialisiert. Dann gibt es Cluno, die durch den Verkauf an Cazoo von sich reden machten, Like-2-drive, Sorglosgünstigfahren, All-in-one-cars, Trusted Cars, Car minga und noch einige mehr. Die meisten jedoch wollen Vertragshändler als Partner.

Mathias Albert, Gründer und Geschäftsführer von Vivelacar, bevorzugt diese eindeutig: „Der Markt muss keinen Trittbrettfahrern überlassen werden – das kann der Markenhandel mit einer entsprechenden Unterstützung selbst leisten.“ Das unmissverständliche Bekenntnis zum Fabrikatshandel ist aber keine endgültige Absage an den professionellen freien Handel. Die „Trittbrettfahrer“ sind für Albert vielmehr die Auto-Abo-Anbieter, die die Kunden mit ihrem Angebot weg vom Handel lotsen. Dass das nicht passieren darf, unterstreicht auch Faaren-CEO Daniel Garnitz: „Der Handel darf den Kundenkontakt nicht verlieren. Er ist und bleibt ein essenzieller Teil der Wertschöpfungskette der Mobilität von Kunden.“ Noch in diesem Jahr startet der Autovermieter Starcars mit einem Auto-Abo. Das Unternehmen ist bereits gut vernetzt in der Automobilbranche.

Das könnte ein Vorteil in der Marktabdeckung werden. Und es wäre die dritte Möglichkeit für freie Händler und Werkstätten, sich dem Trend Auto-Abo anzuschließen.

SILVIA LULEI

WAECO
AirCon Service

LOW EMISSION-SERVICEGERÄT FÜR R 1234YF

ASC 5500 G RPA

BEST BRAND
Klimaservice-Geräte
2020
MARKT
2020

KOSTEN SPAREN & UMWELT SCHONEN

Sicherheit und Effizienz: Das **Klimaservicegerät ASC 5500 G RPA Low Emission** erfüllt höchste Sicherheitsanforderungen. Und es sorgt dafür, dass im Serviceprozess praktisch kein Kältemittel entweicht. Das hält die Arbeitsplatzkonzentrationen niedrig, spart Kosten und schont die Umwelt. Jetzt optional mit **WiFi-Kit!** WAECO.COM

NOCH FRAGEN?

Yvonne Simon, Redakteurin



„Freie Händler, die Auto-abos anbieten möchten, haben bislang wenige Optionen und brauchen etwas Ausdauer.“

☎ 0931/418-2318

✉ yvonne.simon@vogel.de