

# „Wir verkaufen an Privatleute“

**Resale-Strategie** | Wer seine Flottenfahrzeuge kauft, muss sich auch um deren Vermarktung kümmern. Kellner Telecom hat sich dafür mit Recar24 einen Partner gesucht, der die Autos bewusst im Privatmarkt platziert.

— Mit der Entscheidung der Gesellschafter von Kellner Telecom, dass der Spezialist für IT- und Telekommunikationsnetze den Fuhrparkankauf von Leasing auf Kauf wechseln soll, wuchs der Aufgabenbereich von Flottenchef Ralf Schönemeyer um einen weiteren Sektor: die Vermarktung.

Für Schönemeyer war schnell klar, dass er dafür einen externen Partner in die Flotte holen wird. Seriös, unbürokratisch, mit einem direkten Kontakt nach Korntal-Münchingen. So lautete das Suchprofil, das der Internetvermarkter Recar24 erfüllte. In Starnberg nahe München sitzt das sechsköpfige Team um Philipp Schlocker und Tobias Möllers, das Gebrauchtwagen vor allem an Privatpersonen verkauft.

**Erster Flottenkunde** | Was 2013 als C2C-Geschäft begann, soll nun auch zum B2C-Handel heranwachsen. „Hierbei ist zwar eine Gewährleistung gegenüber dem Käufer nötig, dennoch ist die Marge um einiges höher als bei der Abwicklung über den Autohändler“, argumentiert Schönemeyer. „Wir verkaufen gezielt an Endverbraucher und damit eigentlich an den letzten in der klassischen Verwertungskette“, betont auch Schlocker. Dies hat den Vorteil, dass Margen von Händlern und Zwischenhändlern entfallen.

Für Kellner Telecom galt es zunächst die Prozesse festzulegen, wie die Autos, die aus der gut 200 Einheiten umfassenden Flotte ausgesteuert werden, über Recar24 einen Käufer finden sollen. „Dazu haben wir gemeinsam Handlungsanweisungen entwickelt, die relevanten Fahrzeugdaten an Recar24 übermittelt und ein Preismodell festgelegt“, berichtet der Fuhrparkleiter. Der Ablauf ist stets gleich. Der Dienstleister erhält die Infos zum aktuellen Bestand und kann bereits vor dem Termin, an dem die Pkw oder Transporter veräußert werden sollen, den Markt sichten.

**Wo wird verkauft?** | „Neben der Expertise der Verkäufer hilft es hier bundesweit Standorte zu haben, an denen man Fahrzeuge anbietet. Gewisse Modelle und Spezifikationen gehen beispielsweise in Berlin besser als bei uns im Großraum Stuttgart“, hat Schönemeyer festgestellt. Neben den aktuellen Marktpreisen hält der Flottenchef das Dekra-Gutachten in den Händen. Dieses erhält jeder ausgeschleuste Dienstwagen. Von



Foto: flocio Swantusch/Autoflotte

**Firmengründer** | Philipp Schlocker (l.) und Tobias Möllers wollen mit Recar24 ins Flottengeschäft

Vorteil ist, dass bei dem Check die Prüfer gleichzeitig Bilder für die Vermarktung auf den gängigen Onlineportalen machen. Haben Schönemeyer und sein Ansprechpartner beim Vermarkter einen Verkaufspreis gefunden, dann erhält der Verkaufsprofi freie Hand. „Es gibt natürlich einen gewissen Handlungsspielraum, den der Verkäufer nutzen kann, aber seine Provision ist stets erfolgsabhängig“, so der Fuhrparkleiter. Abgerechnet wird ein Staffelpreis pro Auto.

**Probefahrt** | Viele der Privatkunden wollen sich das Auto live anschauen und eine Proberunde drehen. Für den Flottenchef ist das kein Problem. Nach der Probefahrt sieht Schönemeyer den Käufer im Idealfall erst zur Fahrzeugabholung wieder. „Im C2C-Bereich liegt diese Quote bei über 90 Prozent, das ist auch hier unser Ziel“, konkretisiert Recar24-Marketing- und Vertriebsleiter Tobias Möllers.

Damit dies klappt, gibt es vorab immer eine kostenfreie Beratung zur Flotte. „An deren Ende sagen wir dem Fuhrparkleiter ganz unverblümt, was wir für die Fahrzeuge erzielen können oder wo es Schwierigkeiten geben könnte“, so Möllers. Geschäftsführer Schlocker ergänzt: „Wir machen eine Markt-

analyse der Händlereinkaufspreise und Verkaufspreise laut DAT und schauen uns sehr genau die Online-Vermarktungsportale an. Der Kunde entscheidet dann, ob er das Auto schnell verkaufen will – dann geht er in der Regel ein bisschen mit dem Preis runter – oder ob er für den Verkauf ein bisschen Zeit hat und damit durchaus ein paar hundert Euro mehr erzielen kann. Zudem bieten wir eine Reparaturkostenversicherung für alle Fahrzeuge an, die die Kosten innerhalb der Gewährleistungszeit deckt.“ Damit es auch rund um den Verkauf keinen Ärger gibt, ist das gesamte Prozedere transparent und damit revisionsicher aufgestellt, wie Schlocker betont.

**Car Policy** | Flottenchef Schönemeyer lernte seit den ersten Verkäufen im September vergangenen Jahres die Vorliebe der Gebrauchtwagenkäufer besser kennen und änderte fortan die Car Policy: „Einige Marken haben wir aus dem Einkauf rausgenommen und statt Silbermetall sind unsere Kauffahrzeuge nun Schwarzmetall, was sich deutlich besser verkaufen lässt. Auch stimmen wir den Kauf von gewissen Ausstattungsmerkmalen der Autos mit Recar24 ab, um hier den besten Preis Erlösen zu können.“ |rs