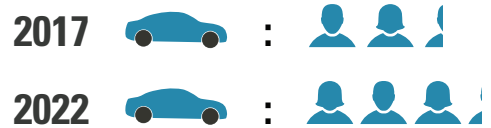


Mit Occasionen Gewinne erzielen

# Wie Garagisten das «notwendige Übel» besser ummünzen



Das Verhältnis zwischen einem Neuwagen und einem Halterwechsel ist in den letzten fünf Jahren von 1 zu 2,4 auf 1 zu 3,3 angestiegen. Grafik: Shutterstock/AGVS-Medien

Der aktuelle Mangel bei den Neuwagen sorgt dafür, dass die Nachfrage für Occasionswagen in die Höhe schießt. Garagisten sollten sich ein Stück dieses grösser werdenden Kuchens abschneiden und das Potenzial ausschöpfen, findet der Occasions-Experte und AGVS-Kursdozent Jürg Dällenbach, Inhaber der Dällenbach Trading Consulting GmbH.

Cynthia Mira

Der Occasionshandel boomt. In seinem Kurs «Occasionsmanagement» der AGVS Business Academy drückt Jürg Dällenbach diesen Wandel in Zahlen aus: «Vor fünf Jahren lag das Verhältnis zwischen einem Neuwagen und einem Halterwechsel noch bei 1:2,4, heute sind es 1:3,3.» Mit anderen Worten: Im Schnitt gibt es auf jeden Neuwagen einen Halterwechsel mehr als noch vor fünf Jahren. Um von diesem Zusatzgeschäft zu profitieren, sollte ein Garagist die Eintauschfahrzeuge selbst aufbereiten und verhindern, dass seine Occasionsautos für längere Zeit als gebundenes Kapital auf dem Vorplatz stehen.

«Viele Garagisten sehen in Eintauschfahrzeugen das notwendige Übel, um einem Kunden einen Neuwagen zu verkaufen», sagt Dällenbach. Dabei lassen sich mit der Aufbereitung und der richtigen Vermarktung durchaus Gewinne erzielen. Nicht zu unterschätzen seien professionelle Bilder. «Verkaufsfördernd sind hochwertige Fotos, die auch einen Wiedererkennungseffekt der Garage aufweisen. Es lohnt sich zum Beispiel, bei jedem Occasionswagen denselben Standort und den gleichen Hintergrund zu wählen.» Das Potenzial, die eigene Garage als eine Marke für sich zu positionieren, fängt somit schon bei den Bildern an. Mit vertrauenswürdigem Erscheinungsbild sind Kunden zudem eher bereit, einen höheren Preis zu zahlen.

Bei der Frage nach einem angemessenen Preis scheiden sich oft schon in der praktischen Übung im Kurs die Geister. Dällenbach vermittelt den Garagisten neben einer korrekten Einschätzung auch die dynamische Preissetzung in einem Abstand von 30-60-90 Tagen. Etwas, das Kursteilnehmer Dean Stoll besonders schätzte. Er ist Ver-





Dean Stoll,  
Verkaufsberater der Garage Wenger AG in Interlaken.



François Ramo,  
Verkaufsberater der Garage Central in Cully.

kaufsberater der Garage Wenger AG in Interlaken BE und sagt, dass er genau von solch konkreten Übungen profitiert habe. Als Beispiele nennt er neben der dynamischen Preissetzung, die Wochenhits oder den Tipp, QR-Codes auf das Preisschild mit einem direkten Link auf das Online-Angebot anzubringen. «Man lernt, wie man mit der richtigen Handhabung mehr Aufmerksamkeit generiert und wie ein Fahrzeug, ob physisch oder im Internet, besser wahrgenommen wird.» Der Kurs sei eine gute Sache, habe Spass gemacht und der Kurs sei allgemein ein Erlebnis. François Ramo, Verkaufsberater der Garage Central in Cully VD, hat den Kurs von Jürg Dällenbach auf Französisch besucht und weiss aus eigener Erfahrung: «Mit dem Occasionshandel kann man gewinnen, aber auch ganz schnell verlieren.» Sein Familienbetrieb ist zu 60 Prozent auf den Verkauf von Gebrauchtwagen ausgerichtet. Mit dem Verkauf von Autos habe er selbst aber erst vor zwei Jahren begonnen.



Im AGVS-Kurs gibt Jürg Dällenbach den Garagisten konkrete Tools und Tipps an die Hand, um den eigenen Occasionshandel in Schwung zu bringen. Foto: AGVS-Medien

Das war mit ein Grund, warum er sich für den AGVS-Kurs entschieden habe. Er habe auch gleich versucht, einige Punkte aus der Theorie in die Praxis umzusetzen. «Ich habe bereits am nächsten Tag erste Verbesserungen bei meinen Anzeigen gemacht und die tatsächliche Berechnung der Kosten für die Stilllegung von Fahrzeugen auf dem Fuhrpark in die Tat umgesetzt», so der Westschweizer. Seine Lehren aus dem Kurs helfen bezüglich: Preiskalkulation, Anzeigenschaltung, Rentabilitätsberechnung, Bedeutung des Preises sowie Prozess vom Kauf bis zum Verkauf.

Letzteres meint den konkreten Ablauf, sobald ein Kunde sein altes Fahrzeug beim Garagisten eingetauscht hat. Dällenbach bittet die Teilnehmenden hierzu mithilfe von Karten, den Prozess in zwölf Schritten darzulegen und in die richtige Reihenfolge zu bringen. Der Experte sagt dazu: «Occasions helfen eben auch, die Werkstatt in Zukunft besser auszulasten. Denn genau diese Arbeit in Werkstätten wird im Zuge der Elektromobilität eher sinken.» Der Umgang mit E-Autos sei generell ein Thema, das die Kursteilnehmenden beschäftige. «Wir schauen uns auch E-Fahr-

zeuge im Kurs genauer an, weil die Risiken im Occasionsgeschäft ganz andere sind, wie bei den Verbrennern.» Zum Beispiel müsse geklärt werden, ob die Batterie einen Wasserschaden erlitt. «Die Hemmschwelle, sich auch den E-Autos anzunehmen, sinkt aber kontinuierlich», sagt Dällenbach. Das Wichtige sei es, sich mit den neuen Antriebsarten auseinanderzusetzen. <

### Neue Daten für den AGVS-Kurs

Jürg Dällenbach war lange in Führungspositionen in Grossbetrieben mit mehr als 100 Mitarbeitenden tätig. Er ist Inhaber der Dällenbach Trading Consulting GmbH und gibt seit über zehn Jahren sein Wissen in vier bis acht Kursen pro Jahr weiter. Mehr zum Kursinhalt erfahren Sie hier.

Nächster Termin: 3. Mai 2023 in Sissach BL



Weitere Informationen und zur Anmeldung

Weitere Infos unter: [agvs-upsa.ch](https://www.agvs-upsa.ch)

## FÜR JEDEN ANSPRUCH DAS RICHTIGE FAHRWERK!



KWAutomotive.ch

street comfort

street performance

track performance