

MEINE REGION

Bremen
Hamburg
Niedersachsen
Schleswig-Holstein



Massenmarkt: Fast 3000 Autos stehen auf dem Gelände der Autohus AG



Thomas Araman, Vorstand Autohus

„Viele Kunden haben sich schon vor ihrem Besuch bei uns auf Internetbörsen informiert“



Autos vom Discounter

Ein niedersächsisches Unternehmen hat das Aldi-Modell auf den Pkw-Handel übertragen: Hoher Absatz, niedrige Preise. Die Motorwelt war vor Ort

Autos, so weit das Auge reicht. Fast 3000 Pkw stehen auf dem Gelände der Autohus AG und warten auf Käufer. Das Unternehmen aus Bockel, gelegen unmittelbar an der A1 von Hamburg nach Bremen, gehört zu den ganz Großen der Branche: mit 200 Millionen Euro Umsatz und 17.000 verkauften Wagen im Jahr.

Den **beeindruckenden Zahlen** zum Trotz: Auch dieses Unternehmen spürt die dramatischen Veränderungen im deutschen Autohandel. Die Hersteller fordern hohe Investitionen in Ausstellungsräume, der Absatz schwächelt, im Internet entstehen neue Verkaufskanäle, die Kunden erwarten hohe Rabatte.

Thomas Araman, Vorstand der DAT Autohus AG, setzt auf niedrige Preise, eine ausgeklügelte Logistik und strikte Kostenkontrolle. Also auf Methoden, wie man sie von den großen Lebensmittel-Discountern kennt. „Es gibt Wochenenden, da stehen Kunden in mehreren

Reihen bis vor die Tür und warten auf einen Schlüssel für die Probefahrt“, so Araman. 180 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt das Unternehmen.

Das Geschäftsmodell erklärt der Autohändler so: „Wir kaufen vor allem Fahr-



Schlüsselposition: Hunderte Autoschlüssel hängen in einem Büro der Autohus AG

zeuge der oberen Unterklasse bis zur oberen Mittelklasse, die zum Beispiel von Leasinggesellschaften, Autovermietungen oder Fuhrparkbetreibern abgegeben werden.“ Und das in hohen Stückzahlen. Gleichzeitig seien die Fahrzeuge in einem vergleichsweise guten Zustand. „Wir sortieren schon beim Entladen der Sattelzüge. Autos, die älter als acht Jahre oder über 180.000 km gefahren sind, gehen in den Export oder an gewerbliche Kunden.“

Schon 24 Stunden nach Ankunft kommen die Autos in den Verkauf. Vorher werden sie von innen und außen gereinigt, dann von Sachverständigen der Dekra geprüft. Schäden werden dokumentiert, aber nicht repariert.

Den **Trend zum Internet** spürt auch Araman. Deshalb werden die Pkw in einer eigens entwickelten Fotobox aus verschiedenen Perspektiven abgelichtet. Fast vollautomatisch. Die Kameras passen ihre Einstellungen an die Fahrzeug-

größe an, anschließend werden Bilder und Daten für verschiedene Internetbörsen aufbereitet und online gestellt.

Gewerbliche Kunden kaufen die Autos oft sogar ungesehen. Privatleute ticken da anders. „Viele unserer Kunden haben sich über die Internetbörsen bereits ausführlich informiert“, so der Vorstand. Außerdem befindet sich an jedem Auto ein QR-Code, über den sich alle Ausstattungsdetails abrufen lassen.

Bei aller Digitalisierung: Verkäufer gibt es auch noch in Aramans Team. Die kommen aber erst ins Spiel, wenn die Entscheidung getroffen ist und die Auswahl von zusätzlichen Servicepaketen ansteht. Ganz im Stil der Discounter also: Selbstbedienung bis zur Kasse.

Text: Jeanette Simon-Lahrichi

Fotos: Rainer Geue

Tipps zum Autokauf auf adac.de/autokauf