

Auto Köhler

Zuhause in der Luxus-Klasse



Es gibt keinen deutschen Händler, bei dem mehr Phaeton auf dem Hof stehen als bei Auto Köhler. Zur Zeit sind es 77 gebrauchte VW-Luxusmodelle.

Mainburg in der Hallertau ist geographisch gesehen sicher nicht der Nabel der Welt. Aber in dem Ort mit 14 000 Einwohnern ist ein VW-Händler beheimatet, der in der deutschen Automobilhandelswelt außergewöhnliche Erfolge hat: Das Autohaus Köhler verkauft sage und schreibe 60 Prozent seiner Gebrauchtwagen über das Internet. Das allein ist schon außergewöhnlich. Zudem ist er einer der größten Händler gebrauchter Phaeton. Seit September 2003 beschäftigt sich Geschäftsführer Michael Köhler mit den gebrauchten Luxusmodellen. Bis heute hat er 150 Phaeton verkauft. Das entspricht in etwa 70 Fahrzeugen pro Jahr. Im Moment hat er 77 Phaeton im Bestand. Köhler kauft die Fahrzeuge zu günstigen Konditionen bei VW direkt ein und vertreibt sie übers Internet. Er konzentriert sich auf Phaeton, die ein bis ein-



Michael Köhler (li.) und sein Bruder Klaus leiten die Geschäfte bei Auto Köhler. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Gebrauchtwagen-Vermarktung.

rund 5 000 Euro. Die Fahrzeuge bleiben vorwiegend im Inland. Nur etwa zehn Prozent werden exportiert.

Eigener Händler-Login

Sehr interessiert an dem Fahrzeugbestand von Auto Köhler sind auch Händlerkollegen in ganz Deutschland. Denn immerhin hat das Autohaus Köhler insgesamt 700 Gebrauchtwagen im Bestand. Die Autos sind in den meisten Fällen Dienstwagen von VW. Auf der Homepage des Autohauses (www.auto-koehler.de) gibt es einen Händler-Login, für den sich interessierte Kollegen per Mail registrieren lassen können.

Dabei macht das Autohaus in Mainburg nicht den Eindruck, ein Riesen-Umschlagplatz für gebrauchte Fahrzeuge zu sein. Neben dem Autohaus befindet sich ein großer GW-Platz für ca. 150 Fahrzeuge. Die große Masse an Fahrzeugen jedoch steht in einer ehemaligen Fertigungshalle am Ortsrand von Mainburg.

Michael Köhler braucht viel Platz: Er verkauft zusammen mit drei Verkäufern 2 800 Gebrauchtwagen pro Jahr. Das macht 700 Fahrzeuge pro Verkäufer und entspricht in etwa dem Dreifachen, was ein Gebrauchtwagenverkäufer normalerweise als Zielvorgabe mit auf

einhalb Jahre alt sind. Das Geschäft ist ausgesprochen attraktiv: Die Jahreswagen kosten im Schnitt 55 000 Euro und liegen in der Regel etwa 30 bis 35 Prozent unter Neupreis. Der Bruttoertrag pro verkauftem Fahrzeug liegt bei

den Weg bekommt. Bei den klassischen Verkäufer-Entlohnungsmodellen könnten sich die Verkäufer eine goldene Nase verdienen. Tun sie aber nicht, weil Michael Köhler ihnen aus eben diesem Grund ein Festgehalt zahlt.



Auto Köhler hat einen VW-Vertriebsvertrag sowie Serviceverträge für VW, Audi, Seat und Skoda.

„Aber ein großzügiges“, fügt er schmunzelnd an. Im Gebrauchtwagengeschäft verfolgt Köhler eine klare Strategie: Er kauft nur Fahrzeuge zu, die nicht älter als drei Jahre sind und nicht mehr als 100 000 Kilometer

gelaufen sind. Mit der Aufbereitung von älteren Fahrzeugen will man in Mainburg schlichtweg nichts zu tun haben. „Hier stimmt die Relation zwischen dem Aufwand für die Aufbereitung und dem Ertrag nicht“, erklärt der Geschäftsführer selbstbewusst. Außerdem achtet Köhler darauf, dass nur Fahrzeuge des VW-Konzerns auf seinem Hof zu finden sind. Fremdfabrikate, die er in Zahlung nimmt, landen auf einem separaten Gebrauchtwagenplatz weit der Halle, in der die Fahrzeugbestände „lagern“. Da das Autohaus Köhler den Großteil seines Geschäftes über das Internet abwickelt, hat es in der heimischen Region zwar einen hohen Bekanntheitsgrad und Marktanteil, betreibt aber kaum Kundenbindung. Zwar gibt Michael Köhler Geld für Anzeigenwerbung aus, aber er nutzt kein Programm zur Kundenbindung. Ein solches ist zum Beispiel der Elektronische Vertriebs-Assistent EVA von VW. Köhler nutzt EVA allenfalls um seine Bestände zu verwalten, aber nicht, um aktiv Kundenpflege zu betreiben. Das gleiche gilt für das Händlergeschäft. Bei Michael Köhler entsteht eher der Eindruck, die Händler finden seine Angebote und nicht umgekehrt.



INFO | AUTO KÖHLER

- ▶ **Mitarbeiter:** 65, davon fünf Verkäufer und 19 Service-Mitarbeiter
- ▶ **Markenvertretung:** Händlervertrag VW, Serviceverträge für VW, Audi, Skoda und Seat
- ▶ **Verkaufte Fahrzeuge 2004:** 2950, davon 2 800 GW und 150 NW
- ▶ **Umsatz 2004:** 40 Mio. Euro (2003: 30 Mio. Euro)
- ▶ **Umsatzrendite:** knapp 3 %
- ▶ **Kontaktadressen:** Auto Köhler, Max-Spenger-Straße 11, 84048 Mainburg, Telefon 0 87 51/8 67 0-0, Fax: 08751/8670-90, E-Mail: mainburg@auto-koehler.de, Internet: www.auto-koehler.de

Das hat für den Geschäftsführer nichts mit Arroganz zu tun. Eher ist es so, dass das Internet-Geschäft seine eigenen Gesetze schreibt. Und die beziehen sich in erster Linie eher auf optische Reize: Die Professionalität eines Autohauses bemisst sich an der eigenen Homepage und einer perfekten Pflege der Fahrzeugdaten. Seine regionale Stammkundschaft überzeugen Michael Köhler und sein Bruder Klaus mit hoher Servicequalität. Dafür danken ihm seine Stammkunden mit jahrezehntelanger Werkstatttreue. Für dieses Jahr erhofft sich Michael Köhler, dass er die Umsatzrendite von knapp drei Prozent halten kann. Idealerweise sollte sich auch sein Fahrzeugabsatz mindestens auf dem Niveau von 2004 bewegen. Und so ganz nebenbei feilt er an einer Idee, wie er sein Fahrzeugangebot überregional in einer Art Showroom bekannt machen könnte.

Nina Fiolka/Silvia Lulei



700 Gebrauchtwagen hat Auto Köhler im Bestand. Ein Teil davon ist auf dem GW-Platz zu stehen. Der Rest wartet in einer großen Halle auf den Einsatz.