

Verlässlicher Partner

Via Webpräsenz offeriert Buchbinder Sale Kfz-Betrieben eine große Vielfalt an **Ex-Mietwagen**. Ein Besuch im Neunburger Logistikzentrum.

Von Patrick Neumann

Wer das riesige Gelände der ehemaligen Pfalzgraf-Johann-Kaserne so in der Frühlingssonne daliegen sieht, bekommt schnell eine Ahnung davon, dass hier genügend Platz für eine Menge Fahrzeuge ist. Etwa für den roten Skoda Citigo 1.0 Ambition, den der Autovermieter Buchbinder kürzlich aus seiner Flotte ausgesteuert hat und nun an Kfz-Betriebe im In- und Ausland vermarkten will. Seit Ende 2012 existiert unter www.buchbinder-sale.de ein Online-Portal, das in Auszügen die zum Verkauf angebotene Flotte der Charterline Fuhrpark-Service GmbH abbildet.

60 Prozent der dort offerierten Autos gehen an Händler zwischen Flensburg und Freiburg, 40 Prozent ins benachbarte Ausland wie Italien. „Mit über 20.000 Fahrzeugverkäufen pro Jahr ist die Charterline Fuhrpark-Service GmbH mit Sicherheit einer der größten und völlig herstellerunabhängigen Fahrzeugvermarkter in Europa“, erklärt Buchbinder-Gesellschafter Konrad Altenbuchner in Neunburg vorm Wald. Vor allem Autos bis 15.000 Euro seien momentan sehr gefragt.

Kauf per Mausclick

Wo früher Panzer der Bundeswehr rollten, werden heute Fahrzeugtransaktionen professionell vorbereitet. In dem Geschäft steckt viel Dynamik, schließlich wächst die Buchbinder-Flotte kontinuierlich. Und da dem Rental-Unternehmen



Die Buchbinder-Flotte wächst kontinuierlich, 20.000 Fahrzeuge sollen dieses Jahr nach Erreichen ihrer Laufleistung vermarktet werden.

90 Prozent der Fahrzeuge selbst gehören, müssen diese nach einer bestimmten Laufleistung von Charterline verkauft werden – vom Profi an Profis. Dieses Jahr sollen es stattliche 30.000 Transaktionen sein, was ein Plus gegenüber 2010 von 20.000 Einheiten bedeuten würde.

Vor allem die pure Menge sei eine Herausforderung, so Altenbuchner. „Seit den Anfängen hat sich die Zahl der Autohändler vervielfacht, die Verkäufe über dieses Portal stellen einen beachtlichen Teil der jährlich über 20.000 Fahrzeugverkäufe dar.“ Das wirkte sich natürlich

auch auf die internen Abläufe aus. „Wir haben sehr viel Zeit in die Prozesse und die IT investiert“, sagt der Gesellschafter. So finden die freien und markengebundenen Händler im Internet täglich 80 neue Fahrzeuge, die sich per Mausclick verbindlich kaufen lassen. Dagmar Teufel aus der Geschäftsleitung spricht von einem „richtig eingepreisten, frischen Angebot“, ohne dabei auf Lockangebote zu setzen. Zweimal die Woche versendet das Unternehmen Newsletter an mehr als 10.000 Empfänger, um auf dieses Angebot aufmerksam zu machen.

Zwei bis drei Jahre alte Fahrzeuge

Und das scheint Unternehmer wie Josef Landherr vom gleichnamigen Autohaus in Thannhausen zu überzeugen. Täglich kauft der Inhaber und Geschäftsführer, dessen Betrieb seit 75 Jahren Opel und seit zwei Jahren Ford im Portfolio hat, persönlich über Buchbinder Sale Autos zu. „Wir kaufen querbeet alle Marken, nämlich genau das, was der Kunde möchte“, erklärt Landherr. Vorteilhaft findet er, dass es sich bei den Fahrzeugen nicht



Autos, die Buchbinder aus seiner Flotte aussteuert, werden an Kfz-Händler verkauft.

Faires Angebot

Herr Altenbuchner, Autohändler können über Buchbinder Sale Ex-Mietwagen verschiedener Marken kaufen. Wie kommt dieses Angebot bei Ihren Kunden an?

Mittlerweile sind circa 10.000 Kfz-Händler aus dem In- und Ausland registriert, wovon über die Hälfte zu den aktiven, häufig wiederkehrenden Besuchern zählt. Die lange Sitzungsdauer und häufigen Seitenaufrufe zeigen deutlich, dass die Besucher des Internetportals sich ausgiebig mit dem Angebot auseinandersetzen und darüber ihre Käufe abschließen.

Wie sieht für Sie die ideale Kundenbeziehung aus?

Wir lieben Feedback und fragen dieses aktiv durch unser Vertriebsteam bei unseren Kunden ab. Daher haben wir eine spezielle, kostenfreie Hotline geschaltet unter dem Motto „Sagen Sie es uns, bevor Sie es anderen sagen!“. So haben wir stets das „Ohr am Kunden“ und stehen in ständigem Austausch mit den Autohändlern.

Was unterscheidet Ihre Zukaufsquelle von den anderen Angeboten am Markt?

Allein schon die Größe. Somit sind eine hohe Verfügbarkeit und eine große Bandbreite unterschiedlichster Hersteller und Modelle gewährleistet. Unsere Kunden schätzen die große Vielfalt im Pkw-Bereich – vom sportlichen Cityflitzer bis hin zum stattlichen SUV. Ein erheblicher Anteil an Nutzfahrzeugen erweitert die Angebotspalette über Transporter, 7,5-Tonner bis hin zu 12-Tonnern und Spezialfahrzeugen.

Zudem legen wir äußersten Wert auf Qualität, Vertrauen und Fairness. Das Buchbinder-Vertrauensversprechen sowie die Best-Preis-Garantie für unsere Fahrzeuge bringen dies zum Ausdruck. Darüber hinaus erweitern wir die Servicepalette für unsere Autohändler. So bieten wir im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit der Bank 11 eine 90 Tage zinsfreie Finanzierung der Charterline-Fahrzeuge an.

Was beinhalten Ihr Vertrauensversprechen und Ihre Best-Preis-Garantie?

Jedes angezeigte Fahrzeug ist auch tatsächlich vorhanden und wurde individuell mit einem Verkaufspreis versehen.



Buchbinder-Gesellschafter Konrad Altenbuchner: „Unsere Kunden schätzen die große Vielfalt unseres Angebots.“

Unsere Größe gewährleistet eine hohe Verfügbarkeit und große Bandbreite unterschiedlichster Modelle.

Alle Fahrzeuge durchlaufen die umfassende Begutachtung durch unseren Partner SZU direkt im Neunburger Charterline-Logistikzentrum. Wir garantieren eine lückenlose Dokumentation über die Aufbereitung der Fahrzeuge und sind uns sicher, den richtigen – nämlich den fairsten – Preis für das Fahrzeug zu finden. Eine Preisgarantie auszusprechen fällt uns daher leicht. Denn sollte der Kunde nach dem Kauf

des Fahrzeugs ein eindeutig vergleichbares Auto zu einem günstigeren Preis gekauft haben, dann garantieren wir eine kostenfreie Rückabwicklung des Charterline-Fahrzeugs.

Wie gehen Sie damit um, wenn es nun doch einmal zu Reklamationen kommt?

Geschwindigkeit und unkomplizierte Lösungsfindung sind für uns die Schlüssel zur Kundenzufriedenheit. Kommt es nach dem Kauf eines Charterline-Fahrzeugs zu einer Rückmeldung durch den Händler, reagiert unser Käuferteam unmittelbar. Für die Erhaltung der Qualität ist es für uns unabdingbar, jedweden – auch den kleinsten – Grund zur Beanstandung zu kennen. Wir bitten daher die Kunden aktiv um ihre Rückmeldung. Aufgrund der hohen Verfügbarkeit der fertig zum Verkauf bereiten Fahrzeuge finden wir mit einem Fahrzeugtausch pragmatische, schnelle Lösungen, für die unsere Kunden uns sehr schätzen.

Herr Altenbuchner, vielen Dank für das Gespräch.

um die typischen, ein halbes Jahr alten Mietwagen handle, sondern die Autos zwei bis drei Jahre alt seien. „Das ist eine ganz andere Ware“, so der Chef des Traditionsunternehmens. Mit Folgen natürlich für den Prozess im Kfz-Betrieb, sprich die genauere Kontrolle der Fahrzeuge, man denke nur an die höhere

Laufleistung. Und das Online-Portal? „Sehr gut gemacht“, betont Landherr. Vor allem das vorhandene Gutachten, die Qualität der Bilder und die vielen Details hebt er positiv hervor. „Gefällt mir ein Fahrzeug, klicke ich auf Enter und es gehört mir.“ Ferner schätzt der Unternehmer die faire Zusammenarbeit mit Mi-

chael Vogel, Verkaufsleiter bei Buchbinder Sale, und dessen Team. Selbst mit Reklamationen werde professionell umgegangen. Buchbinder Sale ist der vertrauensvolle und faire Umgang mit den Händlern wichtig. Altenbuchner: „Von 7 bis 7 an 7 Tagen der Woche erreichen Sie uns unter: 00800 83 84 85 86.“ ■

»Fairste Bezugsquelle«

AUTOHAUS sprach mit Buchbinder-Gesellschafter Konrad Altenbuchner über die neueste Aktion des Unternehmens und wie Händler davon profitieren können.

AH: Herr Altenbuchner, bei Ihrer Zukaufsquelle Buchbinder Sale haben Sie kürzlich „Stoppt den Preiskampf“ gestartet. Was steckt hinter dieser Aktion und wie läuft sie ab?

K. Altenbuchner: Unsere Kunden sollen beim GW-Einkauf einen fairen Preis erhalten, sodass beim Wiederverkauf für die Händler auch etwas „hängenbleibt“. Wir garantieren nicht nur solide Qualität und prompte Bereitstellung, sondern sichern den Händler mit der Preisgarantie zusätzlich ab. Sollte ein vergleichbares Fahrzeug aus anderer Quelle nachweislich günstiger gekauft worden sein, so kann der Händler kostenfrei vom Kauf auf www.buchbinder-sale.de zurücktreten – versprochen.

AH: Warum liegt Ihnen das Thema Preis so am Herzen?

K. Altenbuchner: Autokauf ist Vertrauenssache – sei es nun zwischen Kfz-Händlern und Endkunden oder zwischen Händlern und Buchbinder Sale. Dieses Vertrauen haben wir uns in den vergangenen Jahren bei weit über 10.000 Kfz-Profis erarbeitet, die mit uns über unsere

Konrad
Altenbuchner



Webpräsenz in engem Kontakt stehen und sich tagtäglich auf uns verlassen. Hier geht es nicht darum, für Einzelverkäufe den „schnellen Euro“ zu ergattern, sondern um langfristige Kooperationen mit zufriedenen Partnern, die auch im laufenden Jahr zu über 20.000 reibungslosen Fahrzeugverkäufen führen.

AH: Welche konkreten Erwartungen haben Sie an die Aktion?

K. Altenbuchner: Wir kalkulieren für jedes Fahrzeug einen individuellen Preis. Aufgrund dieser Sorgfalt kombiniert mit unserer langjährigen Erfahrung haben wir die beste Basis für eine detaillierte Preisfindung. Dies stellen wir für unsere gesamte Flotte gerne unter Beweis. Unsere Partner sollen die Sicherheit haben, dass wir die fairste und somit die richtige Bezugsquelle für Gebrauchtfahrzeuge sind.

Interview: Patrick Neumann ■