

Autohaus Inoglu

Immer auf dem Laufenden

Ein Autoverkauf pro Tag muss drin sein. Hakan Inoglu, Geschäftsführer des Autohauses Inoglu in Rüsselsheim, stellt keine komplizierten Berechnungen an, wenn es um die Jahresziele für seine drei Verkäufer geht. Das Bundesland Hessen hat in diesem Jahr 305 Werktage. Also weiß jeder, was er zu tun hat. Ein paar Autos verkauft der Chef samstags selbst mit. Rund 1.000 Fahrzeuge setzt das freie Autohaus pro Jahr ab, 60 Prozent davon sind Gebrauchtwagen. Im nächsten Jahr kommt ein weiterer Verkäufer dazu. Was das für den Jahresabsatz bedeutet, ist schnell ausgerechnet. Hakan Inoglu ist seit 1996 freier Händler – zunächst in Groß-Gerau und seit letztem Jahr mit eigener 1a-Werkstatt in Rüsselsheim. Der Geschäftsführer kümmert sich um

den Einkauf der Fahrzeuge. Fahrzeugzukäufe tätigt das Autohaus seit Jahren bei der großen Händlerbörse Autobid.de der Auktion & Markt AG. Regelmäßig checken Mitarbeiter den aktuellen Auktionskatalog und bieten auf interessante Fahrzeuge. Fragt ein Kunde im Vorfeld ein bestimmtes Auto an, kann es mit etwas Glück umgehend online ersteigert werden.

Von Autobid.de zu Webmobil24

Mit der neuen Schnittstelle von Autobid.de zu Webmobil 24 lassen sich die Fahrzeugdaten nach der Auktion direkt in die Börse exportieren. Von dort aus werden die Fahrzeuge verwaltet, Endkunden angeboten oder in weitere Börsen eingesteuert. Dank des hohen Datenstandards von Autobid.de und der be-

reits vorhandenen Fahrzeugbilder ersparen sich die Verkäufer eine separate Fahrzeugaufnahme.

Der Preis entscheidet

„Unser Ziel ist, immer unter den günstigsten Händlern zu sein – am besten europaweit“, formuliert Inoglu sein Erfolgsrezept. Das Internet ist für den freien Händler das wichtigste Marketinginstrument. Sobald er Fahrzeuge in größeren Mengen beispielsweise bei Leasinggesellschaften zugekauft hat, pflegt ein Mitarbeiter die Daten in das Verwaltungssystem Office-Cat von Webmobil 24 ein und stellt sie online. Wenn die Autos in Rüsselsheim eintreffen und die Übergabeinspektion durchlaufen haben, werden sie aufbereitet und fotografiert. Zu einigen Fahrzeugen gibt es ein



Das gesamte Team vom Autohaus Inoglu.

Video, das sich aus den Detailaufnahmen zusammensetzt.

Interessenten können für das Auto ihrer Wahl eine sogenannte Blitzanfrage stellen: Sie übermitteln dem Autohaus ihre Kontaktdaten, ohne ein Anschreiben formulieren zu müssen. Ein Verkäufer ruft so schnell wie möglich zurück. Zeit ist Geld. Ein Geschäft muss rasch zustande kommen. Denn bei ständig 400 Fahrzeugen im Bestand will sich der Unternehmer keine langen Standzeiten und damit verbundene Kosten leisten. Im Moment steht ein Auto im Schnitt 87 Tage.

Jederzeit aktuelle Daten

Die Daten für das Bestandsmanagement entnimmt Inoglu ebenfalls der Software Office-Cat. Dank des EDV-Programms kann er jederzeit den neuesten Stand seines Fahrzeugangebotes abrufen und in Sekundenschnelle beispielsweise Preiskorrekturen vornehmen. Für die Verkäufer sind dort alle nötigen Unterlagen für ihr Tagesgeschäft gespeichert. Sobald der Kaufvertrag für ein Auto geschrieben ist, wird es aus der Bestandsliste gelöscht. „Ich habe das Programm den ganzen Tag über geöffnet“, berichtet Hakan Inoglu. „Somit bin ich immer up to date.“

Den Service entdeckt

Mit der Bosch-Werkstatt nach dem 1a-Konzept öffnete sich das Autohaus dem Thema langfristige Kundenbindung. Bis vor zwei Jahren war dies Neuland für den Autohändler, der sich zuvor nur auf den Verkauf konzentrierte. Er sah keine Notwen-



Verkauft werden ausschließlich Fahrzeuge mit Werksgarantie.



Das Autohaus Inoglu in Rüsselsheim ist ein freier Betrieb mit 1a-Werkstatt.



Die Unternehmerfamilie Inoglu: (von re.) Vater Ekrem und die Söhne Bilgehan, Hakan und Gurbet.

digkeit für einen Servicebereich, da er nur Fahrzeuge mit Werksgarantie verkauft. Inzahlungnahmen, deren Garantiezeit überschritten ist, gehen sofort an Wiederverkäufer.

Doch die Kunden fragten immer häufiger nach einer Werkstatt. Zunächst ließ Hakan Inoglu Servicearbeiten über eine Opel-Vertragswerkstatt ausführen, 2009 entschied er sich für das 1a-Konzept. Inoglu hat das Servicegeschäft schätzen gelernt. Heute ist er sogar der Meinung, dass ein Händler für



Für Hakan Inoglu ist das Internet Marketing-Instrument Nummer 1.

den Fahrzeugexport deutlich mehr Geld verlangen müsste, „weil die Folgeaufträge im Service fehlen.“ Mit zufriedenen Kunden schmückt sich das Autohaus besonders gerne. Daher zeigt es auf seiner Webseite nicht nur Fotos von stolzen Autokäufern, sondern auch von Servicekunden. Im nächsten Jahr will Inoglu noch einen Schritt weiter gehen: Eine Mitarbeiterin im haus-eigenen Call-Center soll die Kunden telefonisch nach ihrer Zufriedenheit befragen. Silvia Lulei

Gebrauchtwagenpavillons – günstig dank Modulbauweise!



- + Länge, Höhe, Breite variabel durch kostengünstige Modulbauweise
- + Kurze Lieferzeiten
- + optisch individuell gestaltbar
- + Kauf/Leasing



Da können Sie neue Plus machen...

HaCoBau
HALLEN + CONTAINERSYSTEME GmbH

HaCoBau GmbH • 31785 Hameln • Tel. 0 51 51-80 98 76 • info@hacobau.de • www.hacobau.de

DIE NEUE DIMENSION IM HANDEL

autobund

Werden Sie autobund-Partner!

- ★ Sie werden über Nacht zum Mehrmarkenhändler.
- ★ Sie binden kein Kapital.
- ★ Sie sind stark in der Gemeinschaft.
- ★ autobund liefert das AUTO und den KUNDEN.



Fragen Sie uns, wir beraten Sie gern.

037436 – 20 80 – 0

www.autobund.de