



Gebrauchtwagen-Outlet

In Norderstedt bei Hamburg hat ein **neuer GW-Verkaufsplatz unter dem Namen CarOutlet eröffnet**. Verkauft werden Leasingrückläufer der Firma ALD.

Von Dr. Martin Endlein

Zahlreiche Autohäuser befinden sich in der Niendorfer Straße in Norderstedt. Seit dem 10. Juni ist eine weitere Anlaufstelle für GW-Interessenten hinzugekommen. Die ALD AutoLeasing D GmbH hat auf einer Gesamtfläche von 5.500 qm ein neues GW-Verkaufsareal eröffnet.

CarOutlet

Die Bezeichnung „Outlet“ steht im Allgemeinen für die Verkaufsstelle einer Firma, die eigene Produkte zu günstigen Preisen di-

rekt ohne Zwischenhandel an Endkunden vertreibt. „Insofern ist der Name CarOutlet für ALD eine gute Möglichkeit, ihre Leasingrückläufer direkt und zu guten Konditionen an Endkunden zu verkaufen“, meint Michael Leder, Teamleiter für den Verkauf. Der Name „CarOutlet“ sei für Kunden ein Begriff, der eine attraktive Preissituation mit hoher Qualität verbindet.

Die Fahrzeuge, die im CarOutlet verkauft werden, sind zwischen zwei und vier Jahre alt und entstammen allesamt dem ALD-Bestand. Die maximale Laufleistung

benennt Michael Leder mit 125.000 Kilometern. „Je nach Modell kann dies auch leicht darüber hinaus sein. Bis 150.000 km sind die Fahrzeuge über unseren Partner CarGarantie versicherbar.“

An der Niendorfer Straße finden die Kunden einen Bestand von 200 aufbereiteten und verkaufsbereit präsentierten Fahrzeugen quer durch alle Marken und Segmente. Eine Stahlkonstruktion überdacht 1.600 qm und damit ca. 100 locker aufgestellte GW. Die übrigen Fahrzeuge sind rings um die Überdachung aufgereiht und lassen bei-



Verkaufsteam

Beim CarOutlet von ALD sind sie zu viert. Michael Leder (2. v. l.) ist der Teamleiter für den Verkauf. Er freut sich auf die gute Lage seines Verkaufsgeländes, denn ein stark frequentierter Baumarkt in der Nachbarschaft lockt interessierte Kunden auf den GW-Platz.



Attraktives Sortiment

Die Gebrauchtwagen von ALD sind allesamt Rückläufer aus dem Leasinggeschäft. Vor dem Verkauf an Endkunden werden die Fahrzeuge auf Herz und Nieren geprüft und aufbereitet. Großen Wert wird auf ein gut durchmisches Sortiment gelegt. Vom MINI bis zum Familienvan sind alle Segmente vertreten.

spielsweise eine Sortierung nach Segmenten oder Marken zu.

Inzahlungnahme vor Ort

Zum Thema Inzahlungnahme berichtet Aleksandar Amann, Leiter des Gebrauchtwagenvertriebs der ALD, dass prinzipiell jedes Fahrzeug in Zahlung genommen werde. „In unserer Zentrale in Dorfmark werden die Fahrzeuge aufbereitet und der Vertriebskanal für die hereingenommenen Fahrzeuge festgelegt“, so Amann. Beim Thema Reparatur sind Kontakte zu den umliegenden Händlern gefragt. Das CarOutlet von ALD legt großen Wert auf diese Zusammenarbeit. „Alleine die Tatsache, dass wir keinen eigenen Reparaturbetrieb eingerichtet haben, bringt uns mit den örtlichen Händlern zusammen. Natürlich besteht eine gewisse Konkurrenz, aber wir stärken auch den Standort, indem wir ein durchmixtes Mehrmarkenangebot anbieten. Unsere hier angebotenen Fahrzeuge sind garantiert unfallfrei, professionell aufbereitet und nach einem 140-Punkte-Programm des TÜV Nord geprüft“, erläutert Amann. Über fehlende Kunden kann sich das CarOutlet nicht

beklagen. Die direkte Nähe zu einem großen Baumarkt, aber auch weitere Automobilhändler in der Umgebung sorgen dafür, dass sich trotz des bei Konsumenten eher unbekannten Namens ALD zahlreiche Interessenten auf dem GW-Platz einfinden.

Richtige Preisauszeichnung

Die Auspreisung der Fahrzeuge funktioniert beim CarOutlet auf eine zweifache Art und Weise: Die wichtigsten Kriterien wie Preis, Modell, Top-Ausstattungsmerkmale, Laufleistung, PS-Zahl, Erstzulassung und ein Finanzierungsangebot wirken auf einem großen Schild hinter der Frontscheibe als Lockmittel und Selektionsfaktor für die Kunden. An der Seitenscheibe befindet sich dann eine Übersicht mit der vollständigen Auflistung aller Ausstattungsmerkmale.

Eröffnung mit Auktion

Zur Eröffnung des neuen Verkaufsgeländes im Juni wurden zehn Fahrzeuge unter den anwe-

senden Kunden versteigert. Das Anfangsgebot lag jeweils bei einem Euro. Schnäppchenjäger kamen dabei auf ihre Kosten, so etwa bei einem roten, zwei Jahre alten Ford Focus Turnier, Tachostand 84 Tkm. Der Wagen wechselte für 8.500 EUR den Besitzer. Ein vierjähriges silbernes Opel-Astra-GCabrio, 40 Tkm, wurde für 10.900 EUR ersteigert. Für 12.500 EUR kam eine schwarze BMW-3er-Limousine, 96 Tkm, aus dem Jahr 2003 unter den Hammer, und für einen gleichaltrigen schwarzen Audi A4 Avant, 86 Tkm, wurden 17.500 EUR geboten.

Auktionen an Endverbraucher sind in der Automobilbranche nicht üblich, aber zur Bewerbung eines neuen GW-Platzes sicherlich keine schlechte Idee. ■



„Endkunden erhalten hier Fahrzeuge, ohne Zwischenhändler, direkt von der Quelle. Das ist wie beim Fabrikverkauf, und so ist auch der Name CarOutlet entstanden.“

Michael Leder, Teamleiter Verkauf