

„Wer flexibel Kundenwünsche erfüllen kann, gewinnt“

Wie die freie Werkstatt von Simon Nowotni als Mehrmarkenhändler ihren Umsatz verdoppelt hat

Flexibler Pkw-Handel = treue Kunden + volle Werkstatt. Das ist kurz gesagt die Erfolgsformel des Kfz-Meisterbetriebs von Simon Nowotni. Hinter seinem florierenden Geschäft stecken mutige Entscheidungen zu klugen Kooperationen mit mehreren Partnern. Einer davon ist das Autohandelssystem ELN. Eine Erfolgsgeschichte in Zeiten des Wandels.

Jede Woche neue Autos auf dem Hof, nahezu sämtlicher Marken. Immer mehr Arbeit, um die dazugehörigen Ablieferungsinspektionen für die Wunschfahrzeuge der Kunden möglichst schnell über die Bühne zu bringen. Der Werkstattmeister im Betrieb von AUTOteam plus Nowotni war anfangs überhaupt nicht begeistert von der neuen Geschäftsidee seines Chefs. Der Plan im Jahr 2007, zwei Jahre nach Gründung der Kfz-Werkstatt in Dettingen, einem 10.000-Einwohner-Städtchen, 40 km südlich von Stuttgart: Mithilfe der Autohandelsplattform ELN (eln.de) professionell in den Mehrmarkenhandel einzusteigen. Ohne Kapitalbindung, aber mit der Möglich-

keit, per Online-Zugang Lager- und Bestellfahrzeuge zu vertreiben, frei nach dem ELN-Motto: „35.000 Autos passen nicht auf unseren Hof. Aber auf unsere Homepage.“

Autokäufer werden zu Werkstattkunden und umgekehrt

Und der Plan ging auf. Als Schlüsselerlebnis nennt Novotni das Jahr 2009. Im Zuge der Abwrackprämie sei das Geschäft durch die Decke gegangen. Er verkaufte in einem Jahr 30 Neuwagen. Freilich ab und an auch mithilfe von mobile.de, seinem zweiten digitalen Partner. Und natürlich musste er finanziell zunächst in



Vom Ein-Mann-Betrieb zum Mehrmarkenhändler samt Reparaturservice: Simon Nowotni beschäftigt 14 Jahre nach Gründung seiner Meisterwerkstatt 14 Mitarbeiter und hat sein Geschäft für die Zukunft mithilfe mehrerer Partner auf ein tragfähiges Fundament gestellt. Bilder: Nowotni

Vorleistung gehen. Beide Portale kosten eine monatliche Gebühr. „Da waren schnell 20.000 Euro zusammen, aber mit schon einem verkauften Auto hatte ich das Geld wieder drin“, erinnert sich der Kfz-Profi. 2013 investierte er in einen modernen Neubau und schuf Raum für mehr Lagerfahrzeuge und für mittlerweile 14 Mitarbeiter (drei Azubis, neun Werkstattprofis und zwei Verkäufer). Seither schreibt der Meisterbetrieb weiter Erfolgsgeschichte, konnte seinen Umsatz verdoppeln, mit bis heute jährlich zehn Prozent Steigerung.

Kleiner Aufwand, große Wirkung

Denn immer mehr Kunden aus dem ländlichen Raum nutzen kontinuierlich die Möglichkeit, bei Nowotni ein neues oder gebrauchtes Auto zu kaufen, inklusive Rundum-Werkstattservice. „Dieses Paket wissen viele Kunden sehr zu schätzen. Und diese Kunden haben wir safe, binden sie langfristig an uns, weil sie auch mit Winterreifen, für eine Anhängerkuppelung und für den Service zu uns kommen.“ Auch die Zweifel seines Teams sind verflogen. Mehr noch: „Mittlerweile freuen sich meine Jungs, auch aktuelle Autos reparieren zu können“, sagt der Firmenchef.

Erstaunlich für ihn selbst ist das offenbar unbegrenzte Vertrauen seiner Stammkunden. Denn für sie spiele weder die Automarke eine übergeordnete Rolle, noch sei es ein Muss, die bestellen Pkw – wie eigentlich in Autohäusern üblich – vorab begutachten zu können. Doch sowohl die Erwartungen der Autofahrer als auch seine eigenen an die digitalen Partner seien selten enttäuscht worden. Vielmehr habe sich gezeigt: „Wer flexibel Kundenwünsche erfüllen kann, gewinnt. Das ist eine Riesenchance und der Markt ist groß.“

Die Fahrzeugbörse ELN selbst wirbt mit rund 30.000 nach Preisgruppen gestaffelten Einkaufsangeboten, die Händler mit einem Aufschlag versehen und anschließend zu den von ihnen kalkulier-

„Das ist eine Riesenchance und der Markt ist groß.“

Kfz-Meister
Simon Nowotni

ten Preisen auf ihrer eigenen Homepage als eigene Angebote präsentieren können. „So machen Sie Ihre Homepage zum Verkäufer“, erklärt ELN-Geschäftsführer Markus Hamacher.

Nowotnis zweites Standbein ist so mittlerweile eine Art Selbstläufer geworden, nach dem Motto: „Kleiner Aufwand, große Wirkung.“ Und dennoch forciert der umtriebige Kfz-Profi das Geschäft aktiv weiter mit gezielter Werbung. Zweimal im Jahr – im Frühjahr und im Winter – nutzt er den von ELN zur Verfügung gestellten, vierseitigen Werbeprospekt, der an sämtliche Haushalte im Umkreis von zehn Kilometern

geht. „Die beiden Innenseiten gestaltet unser Partner. Außen bewerbe ich unsere Werkstatlleistungen und die Leute sehen, welche Lagerfahrzeuge auf unserem Hof stehen“, sagt Nowotni. Manchmal dauere es zwei, drei Monate, doch dann stünden Kunden mit eben diesem Prospekt in der Hand auf dem Hof.

Ganz allgemein ist das Geschäft seiner Ansicht nach heutzutage ohne Partner nicht mehr machbar. Auch seine Konzeptpartnerschaft – von Beginn seiner Selbstständigkeit an – mit dem Werkstattportal von Wessels + Müller, möchte er nicht missen. Sowohl als technisches Back Up, in Sachen Außenpräsenz und Marketing oder bei der Frage nach zugänglichen Daten: „Ohne Partner geht es nicht mehr.“

Kerstin Thiele

Fahrzeughörse

Unsere Fahrzeugangebote

Gezielte Suche bei voller Transparenz! In den Aufklapp-Boxen finden Sie in Klammern die Zahl der aktuellen Angebote. (Sie können im Modellfeld auch nach Angebotsnummern suchen.)

P Parkplatz (0)

| | | | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| | | | |
| Alle Angebote | Lager-Fzg. | Vorlauf-Fzg. | Bestellangebote |
| Hersteller | Baureihe | Modell | |
| <input type="text" value="Hersteller"/> | <input type="text" value="beliebig"/> | <input type="text"/> | |
| Karosserieform | Kraftstoffart | Getriebe | |
| <input type="text" value="beliebig"/> | <input type="text" value="beliebig"/> | <input type="text" value="beliebig"/> | |
| Preis(von...bis) | Erstzulassung | Kilometerstand | |
| von <input type="text"/> | bis <input type="text"/> | von <input type="text"/> | bis <input type="text"/> |
| | | von <input type="text"/> | bis <input type="text"/> |
| | | 37783 PKW anzeigen | |

- FIAT 500 1,2 8V LOUNGE PANORAMA WINTERRÄDER** 9.956,00 €
 Lagerfahrzeug, im Zentrallager **(1)**, Erstzulassung: 01.11.2015, Kilometerstand: 27.791 km, Antriebsart: Front, Leistung: 69 PS / 51 kW, Verbrauch Stadt: l/100km, Verbrauch ausserstädtisch: 4.2l/100km, Kombiniertes Verbrauch: 4.9l/100km, CO2-Emission: 115g/km, CO2-Effizienz: D **P**
- Audi A1 A1 1.2 TFSI Ambition PDC/Sportsi/Sitzhgz** 9.806,00 €
 Lagerfahrzeug, im Zentrallager **(1)**, Erstzulassung: 24.10.2012, Kilometerstand: 75.000 km, Antriebsart: Front, Leistung: 86 PS / 63 kW, Verbrauch Stadt: l/100km, Verbrauch ausserstädtisch: 4l/100km, Kombiniertes Verbrauch: 5l/100km, CO2-Emission: 121g/km, CO2-Effizienz: D **P**
- VW up take up!, Klima, 1. Hand, Sche** 8.156,00 €
 Lagerfahrzeug, im Zentrallager **(1)**, Erstzulassung: 01.08.2015, Kilometerstand: 24.139 km, Antriebsart: Sonstige, Leistung: 60 PS / 44 kW **P**

So kann Mehrmarkenhandel mit Hilfe digitaler Partner gelingen: Über die Firmenhomepage (www.nowotni-atp.de) von AUTOteam plus Nowotni haben Endkunden die Möglichkeit, sich ihr Wunschauto u.a. aus der ELN-Fahrzeughörse auszusuchen. Der Dettinger Betrieb bindet auf diese Weise Kunden an sich und sichert die Werkstattauslastung. Bild: Screenshot