

Von Nähmaschinen zu V Class-Gebrauchtwagen

Das Autohaus Ramsperger feiert in diesem Jahr zwei Jubiläen: **100. Geburtstag und 60 Jahre VW-Partnerschaft. Seit einem Jahr ist der Betrieb Volkswagen First Class-Partner und verkauft erfolgreich seine Gebrauchtwagen unter dem neuen GW-Programm von Volkswagen.** Wir haben uns vor Ort in Nürtingen mit den Verantwortlichen bei Ramsperger sowie mit Frank Völker, VW-Außendienst Region Süd der Volkswagen AG, und Kai Großkopf, Verantwortlicher bei der Volkswagen AG für das GW-Programm Volkswagen First Class, getroffen.

Von Dr. Martin Endlein

Begonnen hat alles vor 100 Jahren in Kirchheim – mit Nähmaschinen und Fahrrädern der Firma Opel. Später kamen dann Fahrzeuge von Opel und BMW, seit 1948 ist man Volkswagen-Partner und dieser sowie den Konzernmarken treu geblieben.

Heute hat die Ramsperger-Gruppe acht Standorte, darunter einen in Nürtingen im Landkreis Esslingen, knapp 20 km südöstlich von Stuttgart. Im Jahr 2000 wurde an diesem Standort neu gebaut, seit 2007 werden Gebrauchtwagen unter der neuen GW-Marke Volkswagen First Class verkauft. „Der Hauptfokus von Ramsperger liegt“, so Frank Eberhart, Geschäftsführer der Ramsperger Gruppe, „auf dem Privatkundengeschäft. Hierbei unterstützt das neue GW-Programm von Volkswagen den Handel ganz erheblich, denn es hilft diesem, professionell vor Kunde aufzutreten und mit einer Reihe von Qualitätsversprechen wie Garantien, Finanzierung etc. den Kunden neugierig zu machen“.

Kai Großkopf, verantwortlich für das Programm Volkswagen First Class bei der Volkswagen AG, ergänzt: „Zudem ist es ein wirksames Programm zur Prozessoptimierung eines Vollsortimenters, der wie das Autohaus Ramsperger vom Neu- über

den Jung- bis zum klassischen Gebrauchtwagen alles anbietet.“

Jungwagen

Das Thema Jungwagen ist von zentraler Bedeutung im GW-Handel geworden, so auch bei Ramsperger. Ralf Scheiffele, Verkaufsleiter bei Ramsperger, berichtet, dass 90 % des Bestandes Jungwagen sind und (nur) noch 10 % klassische Gebrauchte. „Oft hört man, man solle Gebrauchtwagen auf dem Privatmarkt zukaufen“, so Scheiffele, „aber das ist oftmals sehr schwierig und bindet viel Zeit und Arbeitskraft. Die Kunden heutzutage sind ja mittlerweile so gut informiert, dass sie nicht einem Händler ihren Golf unter Marktpreis verkaufen würden.“

Siegfried Weihrauch, Betriebsleiter am Standort Nürtingen, bestätigt dies und ergänzt: „Wir nehmen natürlich alles in Zahlung, was wir bekommen. Unser klassisches Endkundengeschäft führt dazu, dass wir viele ‚typische‘ Gebrauchtwagen bekommen. Wir treffen aber die Verwendungentscheidung sehr schnell, und viele dieser Fahrzeuge gehen ins Händlergeschäft, denn bei vier bis fünf Jahre alten Fahrzeugen mit hoher Laufleistung ist das Risiko im Rahmen der Gewährleistung sehr groß.“ Daher sei auch das Angebot an



Kenndaten des Betriebs

Ramsperger Automobile
GmbH & Co. KG
Robert-Bosch-Str. 9-11
72622 Nürtingen

- Eröffnung des Neubaus: 10.04.2000
- Überdachte Fläche: ca. 4.000 qm
- Freifläche: ca. 8.000 qm
- Fahrzeuge in der Präsentation: ca. 200
- Mitarbeiter: 36 (davon 6 Azubis)

Fremdmarken verschwindend gering, „denn das sind Fahrzeuge, die keiner bei uns sucht“, so Frank Eberhart.

Volkswagen First Class

Seit dem 3. September 2007 ist das Autohaus Ramsperger offizieller Volkswagen First Class-Partner. Frank Völker betreut als Gebrauchtwagen-Außendienstmitarbeiter der Volkswagen AG für die Region Süd zahlreiche Betriebe in Süddeutschland,

Volkswagen First



darunter auch den Standort Nürtingen. Er berichtet, dass nach nur sechs Wochen der Betrieb die notwendigen Standards erfolgreich umgesetzt hatte. „Das Autohaus Ramsperger hatte bereits einen sehr professionellen Gebrauchtwagenhandel betrieben, da war es innerhalb kürzester Zeit möglich, auf Volkswagen First Class umzustellen.“ Durch Volkswagen First Class habe der Betrieb einen anderen, attraktiveren „Anstrich“ bekommen. Das Hauptaugenmerk im Gebrauchtwagengeschäft liegt bei Ramsperger, so Völker, ganz klar beim klassischen Endkunden in der Region, da dies den Markt vor Ort stärkt und nicht zuletzt den Kunden auch im After Sales an die Firma Ramsperger bindet. „Hier kommt das Programm Volkswagen



Erstklassige Präsentation

Die jungen Gebrauchten sind bei Ramsperger in Nürtingen nach Volkswagen First Class-Standards ausgestellt.



Volkswagen First Class unterstützt uns, professionell vor Kunde aufzutreten und diesen mit einer Reihe von Qualitätsversprechen neugierig zu machen.

Frank Eberhart

Prozessoptimierung

Die Maßnahmen von Volkswagen First Class unterstützen den Handel auch insofern, als im Rahmen des Coaching eine klare Verteilung der Aufgabenbereiche eingeführt wird.

„Ramsperger hat seine Kompetenzen klar verteilt, sodass sich die Verkäufer auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Ein Beispiel ist die dynamische Preisstrategie: Bei 500 Autos im Bestand müssen Sie ein- bis zweimal im Monat den Preis ändern, Finanzierungsrechner anpassen etc. Der Zeitaufwand pro Fahrzeug ist enorm. Dann ist das Auto nicht gewaschen, muss in die Fahrzeugaufbereitung eingesteuert werden etc., das kann kein Verkäufer machen. Wir haben zwei Personen, die damit voll ausgelastet sind und sich ausschließlich um diese Prozesse kümmern“, so Ralf Scheiffele.

Siegfried Weihrauch ergänzt: „Vorher hatten wir an jedem Standort eine Insellösung. Jeder hat seine Daten eingegeben und verwaltet. Jetzt arbeiten wir mit einer Master-Datenbank auf der Basis von DAT, im Dienstleistungsbereich nutzen wir die Software von AutoDo! Die kümmern sich darum, dass unsere Autos entsprechend in den Börsen stehen und dass unsere E-Mails professionell beantwortet werden.“

Ausblick

Der Privatmarkt zeigt eine deutliche Veränderung im Konsumverhalten: Kunden gehen weg von den Neuwagen hin zu den (jungen) Gebrauchten. Mit dem neuen Programm von Volkswagen hat das Autohaus Ramsperger es geschafft, sein Gebrauchtwagengeschäft gerade im Bereich dieser Fahrzeuge noch professioneller und profitabler zu gestalten. ■

Bauen nach ökologischen Gesichtspunkten

Die Nürtinger Filiale der Ramsperger-Gruppe befindet sich in einer verkehrsgünstigen Lage, allerdings auch in einem Sumpfbereich. Daher steht der Betrieb auf ca. 200 Betonpfählen. Die Ausstellungsflächen sind mit Rindenmulch belegt.



Ortstermin in Nürtingen (v.l.)

Frank Herold, Chefredakteur GW-trends, Ralf Scheiffele, Verkaufsleiter Ramsperger Automobile, Frank Eberhart, Geschäftsführer Ramsperger Automobile, Siegfried Weihrauch, Betriebsleiter Ramsperger Automobile, Frank Völker, Außendienst Gebrauchtwagen Volkswagen AG, Kai Großkopf, Leitung GW-Markenmanagement Volkswagen AG