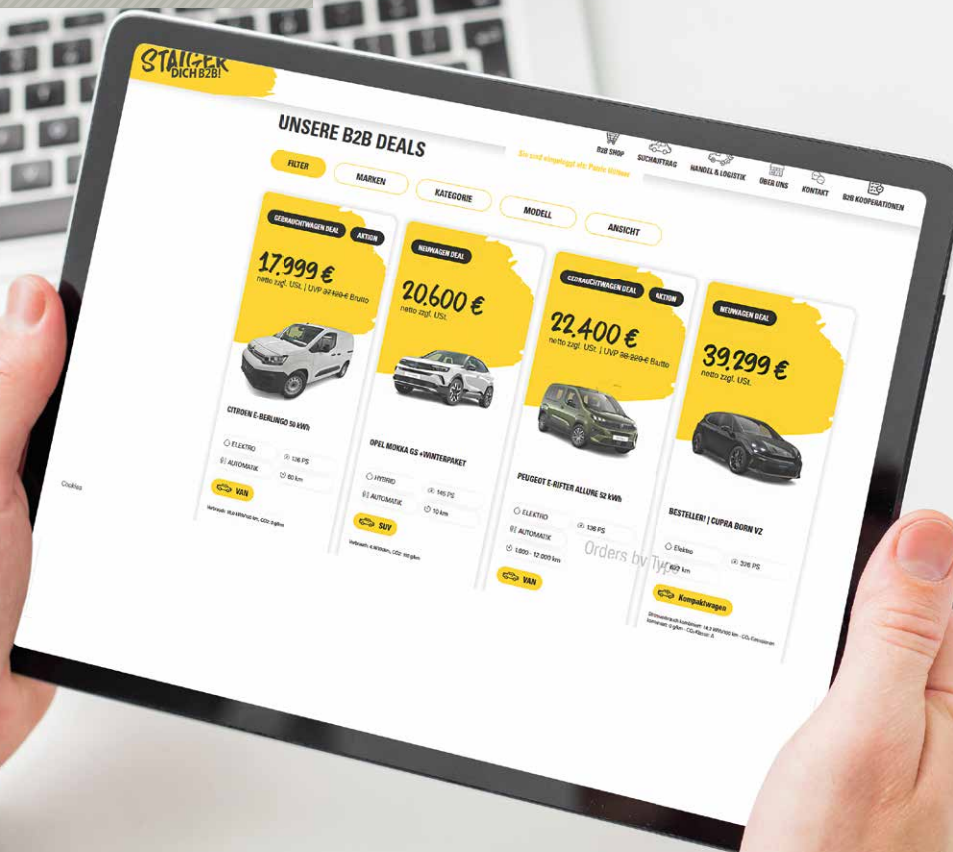




Das Autohaus Staiger hat einen B2B-Shop für Händler aufgebaut.

B2B-PLATTFORM

Breites Markenangebot und gleiche Konditionen für alle

Das Autohaus Staiger bietet freien und markengebundenen Händlern aller Betriebsgrößen über seine B2B-Plattform nicht nur Fahrzeuge an, sondern auch attraktive Finanzdienstleistungskonditionen, eine persönliche Betreuung und ein Netzwerk für den Händleraustausch.

Von Julia Mauritz

Die fortschreitende Netzkonsolidierung, der steigende Abnahmedruck durch die Hersteller sowie schwindende Händlermargen tragen dazu bei, dass aktuell rund 3.000 markengebundene und freie Händler den B2B-Shop des Autohauses Staiger als Bezugsquelle für Fahrzeuge nutzen. „Wir haben mit unserer Plattform b2bsales.de ein System aufgebaut, das die Abhängigkeit der Händler von den Herstellern verringert. Wir verstehen uns als die Amazon-Plattform für den Autohandel – ohne Abnahmeverpflichtungen und mit gleichen Konditionen für alle, egal ob ein kleiner Händler nur ein Fahrzeug im Monat abnimmt oder eine große Gruppe vierzig“, erläutert Geschäftsführer Patric Hüttner sein Konzept.

Angeboten werden über die Plattform neben den EU-Neuwagen, die das Hauptvolumen ausmachen, auch Lagerfahrzeuge, Tageszulassungen und Vorführwagen sowie Jungwagen mit geringer Laufleistung direkt aus den Werkslagern der Hersteller – die Fahrzeuge liegen preislich bis zu 40 Prozent unter dem Listenpreis.

Das Portfolio umfasst neben gängigen Volumenmarken wie Volkswagen oder Opel mittlerweile auch eine ganze Reihe an chinesischen Herstellern, von MG über Jaecoo bis zu Geely oder Zeekr. Rund zwei- bis dreihundert Fahrzeuge sind über die Plattform dabei im Regelfall sofort verfügbar. Der Kaufprozess selbst ist bewusst als Anfrageprozess gestaltet und nicht als vollautomatisierter Checkout. Über den Online-Shop können die an-

geschlossenen Händler alle verfügbaren Fahrzeuge einsehen und anfragen. Als Kommunikationskanäle stehen neben dem Telefon und der E-Mail auch Whatsapp oder Teams zur Verfügung.

Zum breiten Modellangebot gesellen sich weitere Vorteile dazu, von denen vor allem kleinere Händler profitieren. Dazu zählt die Kooperation mit der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK). „Da wir beim Kreditinstitut als Großhandelsgruppe gelistet sind, können wir unsere angeschlossenen Händler bei der Absatzfinanzierung und im Leasing in unser Großkundengeschäft integrieren, sodass auch ein kleiner Betrieb in den Genuss der Konditionen einer großen Handelsgruppe kommt“, erläutert Patric Hüttner. Darüber hinaus berät das Autohaus Staiger seine Partnerbetriebe zum Thema Cyberkriminalität und IT-Sicherheit.

Generell gilt: Das schnelle Einmalgeschäft ist nicht das, was Patric Hüttner mit seiner B2B-Plattform anstrebt. Sein Ziel ist vielmehr der Aufbau einer langfristigen Zusammenarbeit mit den angeschlossenen Händlern: „Wir suchen immer den persönlichen Kontakt und schauen uns an, wie wir die Betriebe im Vertrieb unterstützen können“, betont Hüttner.

Auch den zwanglosen Community-Gedanken unterstützt das Autohaus Staiger über eine eigens in Leben gerufene Whatsapp-Gruppe. „Rund 300 Händler nutzen diesen Kanal sehr rege, um sich täglich über Themen wie

Transporte, Finanzdienstleistungen oder Reparaturen auszutauschen oder um sich auf dem kurzen Dienstweg gegenseitig Gebrauchtwagen anzubieten“, erklärt Hüttner.

Zwischen 4.000 und 6.000 Fahrzeuge jährlich will der Unternehmer auch künftig über seine B2B-Plattform vermarkten. „Wir wollen lieber solide wachsen als zu überhitzen. Wir setzen bewusst nicht auf Masse, sondern auf Qualität. Nicht nur unsere Lagerkapazität ist ein limitierender Faktor, auch die Strukturen im Hintergrund müssen passen“, sagt Hüttner.

Für das Autohaus Staiger ist das B2B-Geschäft längst das wichtigste Standbein. Rund 80 Prozent des Vertriebsvolumens generiert es mittlerweile darüber. Das Endkundengeschäft an den beiden eigenen freien Vollfunktions-Standorten in Haslach und Wolfach macht nur noch 20 Prozent aus.

Mit seinem Konzept, das auch ein Fahrzeugabo mit einer Flotte von rund 120 Fahrzeugen inkludiert, sieht Patric Hüttner das Autohaus Staiger für die Zukunft gut gerüstet. Und auch den angeschlossenen Händlern stellt der Unternehmer ein tragfähiges Geschäftsmodell in Aussicht: „Wir bündeln Kräfte und schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten, um unabhängig und mit gutem Ertrag am Markt zu bestehen. Unser Bestreben ist es, den Händlern als Partner im Tagesgeschäft zur Seite zu stehen.“ ■



Bild: Autohaus Staiger

Patric Hüttner will auf seiner B2B-Plattform ein stabiles Netzwerk an Händlern aufbauen.

Ein verlässlicher Partner für Ihr Autohaus.

Attraktive Margen für Händler, lokale Expertise und ein erfolgsorientiertes Händlerkonzept. Werden Sie jetzt Partner.



Changan Deepal S07: Energieverbrauch kombiniert: 18,6-19,0 kWh/100 km (WLTP); CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km (WLTP); CO₂-Klasse(n): A, elektrische Reichweite: bis zu 475km (WLTP). Die angegebenen Werte wurden nach dem WLTP-Messverfahren ermittelt und können je nach Ausstattung variieren.



Zum CHANGAN Händlerprogramm

CHANGAN