

AERO SA

Intelligente Fahrzeugverwertung und Beschaffung zu realen Konditionen

Interview mit Dirk Ecker, Deutschland-Repräsentant des Luxemburger Unternehmens



Seit Januar 2011 wird der deutsche Markt für die Luxemburgische AERO SA auch im Bereich Handel durch Dirk Ecker wieder bearbeitet. Deutschland war und ist ein wichtiger Markt für die AERO SA.

Seit Jahren werden ca. 3.000 bis 4.000 Fahrzeuge auf dem deutschen Markt für die Kunden des Unternehmens in Europa zugekauft. Hierbei handelt es sich in hohem Maße um Mietwagenrückläufer im Alter zwischen 6 und 12 Monaten. Daraus entstand die Idee, den Autovermietern in Deutschland Fahrzeuge anzubieten, die durch eine Rückkaufvereinbarung abgesichert werden. Die AERO SA möchte damit den Autovermietern eine Möglichkeit bieten, Fahrzeuge zusätzlich zum herstellergestützten Buy-Back einzukaufen und weitere Potentiale zu nutzen, die aufgrund begrenzter Lieferkontingente nicht machbar waren. Die AERO SA ist auch gerne bereit, Rückkaufvereinbarungen für interessante Spot-Geschäfte zu geben, die nicht durch das klassische Händler Buy-Back abgedeckt sind.

Dirk Ecker war über 20 Jahre in der Autovermietung tätig und hat das Geschäft von der Pike auf gelernt. Vom Fahrer einer großen deutschen Autovermietung angefangen bis zum Fuhrparkmanager mit Einkaufsverantwortung für 1.000 Fahrzeuge pro Jahr. Dieses Wissen nutzt er nun, um mit zukünftigen Partnern der AERO SA eine WIN-WIN Situation zu schaffen, die allen Vorteile bringt. Die Größe des Autovermieters ist für eine Zusammenarbeit dabei

nicht relevant. Auch kleine Autovermietungen mit geringem Volumen sind als Partner herzlich willkommen. Wichtige ist eine professionelle Abwicklung und realistische Kalkulationen bei Einkauf und Verkauf. Im Interview mit dem Autovermieter Journal erläutert Dirk Ecker die Vorteile einer Zusammenarbeit

Autovermieter Journal: Welche Rolle spielen die Kosten des Fahrzeugeinkaufs in der Gesamtkalkulation eines Autovermieters?

Dirk Ecker: Die Haltekosten spielen eine tragende Rolle im Vermietgeschäft. Allerdings sind immer zwei Arten von Fahrzeugeinkauf zu differenzieren, somit auch die Kostenseite. Erstens den Einkauf von Fahrzeugen im Gegengeschäft, der in hohem Maße nicht kalkulierbar ist und gegenüber dem freien Einkauf höhere Fahrzeugkosten verursacht. Zweitens der kostenoptimierte Einkauf, den der Autovermieter zeitlich, gruppenspezifisch und auch kostentechnisch planen und optimieren kann. Es geht immer auch um die tatsächlichen monatlichen Haltekosten, die sich daraus ergeben.

Autovermieter Journal: Wie wichtig ist in diesem Rahmen eine kalkulierbare Verwertung nach Nutzung des Mietfahrzeugs?

Dirk Ecker: Dazu ein Stichwort: BASEL III. Vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 haben die Banken Basel II reformiert und die Richtlinien verschärft. Die Autovermietung lebt und stirbt mit Ihrem Fuhrpark und den im Hintergrund laufenden Finanzierungs- und Leasingverträgen. Wenn diese Verträge gestützt sind durch kurze Fahrzeuglaufzeiten und garantierte Rückkaufwerte, hat der Autovermieter eine ganz andere Verhandlungsbasis mit Banken und Leasinggesellschaften. Das Risiko wird so ausgelagert. Daraus ergibt sich logischerweise auch eine Senkung der Haltekosten. Und darüber hinaus steht immer ein garantiert hochwertiger Fuhrpark für die Kunden der Autovermieter zur Verfügung.

Autovermieter Journal: Wie wird sich die Bedeutung der zuverlässigen Verwertung von

Mietfahrzeugen nach Gebrauch Ihrer Meinung nach in Zukunft entwickeln?

Dirk Ecker: Das Remarketing von Mietfahrzeugen ist ein Riesensmarkt in ganz Europa. Deutschland ist der einzige Markt, der nach dem WKZ System funktioniert. Daher wagen einige noch nicht den Schritt, hier umzudenken. Es geht ja nicht darum, das alte System zu verwerfen, vorausgesetzt man hat die Chance, vom Hersteller bedient zu werden, sondern darum innovativ zu sein und das Eigenrisikogeschäft mit dem Hersteller-buy-back zu kombinieren. Unsere europäischen Nachbarn, mit denen wir auch eng zusammenarbeiten, sind in diesem Segment teilweise besser aufgestellt. Besonders, was die Vermarktung von kleineren Einheiten angeht. In das Segment des herstellergestützten Buy-Backs möchten wir nicht vordringen. In Europa verstehen wir uns seit 1997 als Dienstleister für unsere Kunden im Bereich Gebrauchtwagen. Wir beobachten den Markt und reagieren flexibel auf die Veränderungen von Angebot und Nachfrage. Nach dem gleichen Muster wollen wir auch für die Autovermieter in Deutschland tätig sein. Unser Ziel ist eine Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Fahrzeugbeschaffung mit garantiertem Rückkauf, um dem Autovermieter eine saubere Kalkulation der Haltekosten zu ermöglichen und Vermarktungspotential für unser Kerngeschäft zu produzieren. Hierin sehe ich die Zukunft. Die Leute verfahren hierzulande bisher weiter nach der Gewohnheit des WKZ Systems und tun sich daher leider oft schwer, auch andere Möglichkeiten ins Auge zu fassen. Ein gesunder Mix aus Eigenrisikogeschäft und Hersteller-buy-back scheint hier der Königsweg zu sein. Das eine schließt das andere nicht zwangsläufig aus. Oft sind Fahrzeuge in anderen Ländern Europas aufgrund der Nachlässe deutlich günstiger als bezuschusste Fahrzeuge. Diese Marktlücke würden wir gerne nutzen, um unseren Partnern in den Autovermietungen die Möglichkeit zu geben, ihr Geschäftsmodell zu überdenken und zu optimieren. Jeder kann letztendlich aufgrund unserer Kalkulationen selbst entscheiden, welches Geschäft zu einem bestimmten Zeitpunkt

von Interesse ist sein mag. Unser Ziel ist es, interessante Fahrzeuge anzubieten, die sowohl preislich als auch vom Segment und von den Unterhaltskosten her, für unsere Partner Sinn machen. Deshalb wird sich unser Angebot nicht nur auf WKZ-fähige Neufahrzeuge oder EU-Tageszulassungen beziehen, sondern auch auf junge Gebrauchte, die aufgrund Ihrer geringen Kilometerleistung und des dadurch noch kompetitiveren Einkaufspreises für die Vermietung empfehlen. Diese Autos eignen sich noch sehr gut für eine Sechsmontatslaufzeit. Diese Ware kann auf Wunsch des Autovermieters selbstverständlich ästhetisch aufbereitet werden, damit seine Flotte durch den Einsatz von jungen Gebrauchten keinesfalls unattraktiv wirkt. Der wichtigste Aspekt dabei ist, dass wir bei allen Angeboten den Rückkauf garantieren und somit das Risiko für den Autovermieter kein Thema mehr ist. Der Fahrzeugmarkt in Europa und ganz besonders in Deutschland wird sich konsolidieren. Aufgrund einer aktuellen Studie des ZDK wird sich der Automobilmarkt in Deutschland dahingehend verändern, dass immer mehr größere Handelsgruppen entstehen werden und kleinere inhabergeführte Autohäuser vom Markt verschwinden. Laut der Studie soll 2020 jede Autohausgruppe aus mindestens zwei bis vier Autohäusern bestehen. Außerdem wird es statt 15.000 selbständigen Händlern nur noch ca. 5.000 geben. Ziel der Konsolidierung ist es, zukünftig Preisstabilität im Automobilgeschäft zu fördern und die Nachlässe zu verringern. (Genau das Ziel verfolgt AERO auch, da eine Preisstabilität für alle Marktteilnehmer von Vorteil ist. Gerade hinsichtlich der Absicherung von antizipierten Buy-Back-Geschäften ist dies nicht zu verachten. Am Preisverfall ist keinem gelegen. Aufgrund dieser Entwicklung ist es wichtig, auch einmal über den Tellerrand hinauszuschauen und sich neue Möglichkeiten zu schaffen. Umdenken ist wichtig und das eine schließt das andere ja nicht aus.

Autovermieter Journal: Welche Empfehlungen können Sie Autovermietern vor diesem Hintergrund zur Auswahl eines geeigneten Geschäftspartners zur Beschaffung und anschließenden Verwertung von Mietfahrzeugen geben?

Dirk Ecker: Die Empfehlung ist einfach zusammenzufassen: Die Aero SA mit Sitz in Luxemburg und Spanien und ab August die in Deutschland ansässige Procar Remarketing GmbH (noch in Gründung) bieten dem Autovermieter an, ihn bei der Vermarktung der aktuellen Bestandsfahrzeuge zu unterstützen und dauerhaft eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung aufzubauen. Wir sind Praktiker und

keine Theoretiker und kennen das Vermietgeschäft. Ich selbst bin wie bereits erwähnt seit 20 Jahren in der Branche tätig und habe alle Stationen in diesem Beruf durchlaufen. Deshalb kommt es mir auch sehr auf partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit an und genau deshalb hat die Firma AERO mir unter anderem den Aufbau dieses Geschäftes anvertraut. Wer in diesem Geschäft langfristig bestehen will, muss eine gesunde Basis haben. Nach dem gleichen Prinzip betreiben wir auch seit 1997 erfolgreich unseren Fahrzeuggroßhandel. Aktuell vermarkten wir europaweit jährlich ca. 9.000 Fahrzeuge, davon ca. 70% Ex-Mietfahrzeuge aus allen europäischen Ländern. Wir betreiben unser Geschäft nicht wie viele Kollegen durch Massenmails und Spam-Mail-Marketing, sondern privilegieren den direkten Kontakt zum Kunden. Ein kurzer Weg zum Kunden ist unser Erfolg. Die Grundidee unseres Geschäftes ist ganz einfach. Der Autovermieter braucht Fahrzeuge zum vermieten und wir brauchen Fahrzeuge zum Vermarkten. Warum sollte man sich da nicht zusammenschließen? Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass wir als externer Buy-Back-Partner agieren. Hier muss nicht zwingend ein Fahrzeug über AERO zugekauft werden. Wie oft ist es der Fall, dass der Händler ein Angebot unterbietet, das um einiges günstiger ist, wenn er die Fahrzeuge nicht zurücknehmen muss. AERO verschafft einfach mehr Flexibilität, ohne dabei das Ziel zu haben, andere, bereits funktionierende Geschäftspartnerschaften auszuschließen, ganz im Gegenteil. Nutzen Sie diesen Vorteil für sich und wir erarbeiten mit Ihnen den Rückkauf und sichern so die Vermarktung. Wir arbeiten natürlich auch eng mit deutschen Lieferanten zusammen, die bereits ihr Buy-Back-Risiko an uns übertragen haben und über uns ins Ausland vermarkten, respektive uns mit Fahrzeugen beliefern. Deshalb können wir unter anderem auch WKZ-fähige Fahrzeuge anbieten. Dieses Geschäftsmodell möchten wir weiter ausbauen, um eine Einkaufs- und Handelsplattform zu schaffen, die das herstellergestützte Buy-Back Geschäft der Autovermieter unterstützt und ergänzt.

Autovermieter Journal: Welche Alleinstellungsmerkmale hat in dieser Hinsicht das von Ihnen repräsentierte Unternehmen, die AERO SA?

Dirk Ecker: Aufgrund unserer europäischen Ausrichtung mit Unternehmen in Luxemburg, Spanien und ab August auch in Deutschland, können wir auf Fahrzeugbestände in ganz Europa zugreifen. Aktuell sind wir in der Lage ca.

200 – 300 Fahrzeuge im SUV Bereich mit Auslieferung ab Oktober/November anzubieten. Die Fahrzeuge kommen von einem deutschen Lieferanten. Wir sind gerade mit der Herstellerbank in Verhandlung für ein Sechsmontatsleasing, das wir dazu anbieten möchten. Die Fahrzeuge sind im Mittelklasse-SUV-Bereich angesiedelt, verfügen über Navigationsgeräte und werden vor Auslieferung mit Allwetterreifen ausgerüstet. Die genauen Zahlen und Verfügbarkeit teile ich gerne auf Anfrage mit. Weiterhin ein wichtiger Punkt ist die ausgefeilte Logistik für Anlieferung und Rücknahme der Fahrzeuge. Durch unser monatliches Aufkommen von ca. 750 zu transportierenden Fahrzeugen haben wir entsprechende Sonderpreise für die Anlieferung und Abholung der Fahrzeuge. Hier sind wir flexibel und europaweit aktiv. Die Rückkaufvereinbarungen sind fair und offen aufgestellt, ebenso wie die Rücknahmebedingungen, die vorab vertraglich festgelegt und von allen Teilnehmern gegengezeichnet werden. Wir arbeiten hier mit einer europaweit tätigen Sachverständigenorganisation zusammen, die unabhängige Kurzgutachten erstellt. Ebenfalls ein wichtiger Faktor sind unsere eigenen hochmodernen Karosserie- und Lackzentren in Luxemburg und Spanien, wo wir die Fahrzeuge verkaufsfertig aufbereiten. Speziell bei mehreren gleichen Fahrzeugen können wir preisgünstige Reparaturen durchführen. Auch hier bauen wir auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und faire Kalkulationen, die durch respektable Volumina gewährleistet sind. AERO bietet also eine All-inclusive-Lösung von der Buy-Back-Kalkulation über die Logistik, die Vertragserstellung und die Risikoübernahme des Restwertes bis hin zur Rückabwicklung und Weitervermarktung. Die Tatsache, dass wir alle Facetten des Geschäftes kennen, ermöglicht es uns, weitgehend maßgeschneiderte Serviceleistungen für unsere verschiedenen Geschäftspartner umzusetzen. AERO setzt gezielt auf den komplett Service, um zu einer wirklichen Alternative für seine Partner zu werden. Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, würde ich mich sehr freuen, Sie persönlich besuchen zu dürfen.

Die AERO SA wurde 1997 in Luxemburg gegründet. Seit der Unternehmensgründung ist die AERO SA auf Expansions- und Wachstumskurs. Inzwischen wird das Kerngeschäft, Großhandel mit EU-Neuwagen, Jung-, Jahres- und Gebrauchtwagen von den Standorten Livange (Luxemburg) und Girona (Spanien) aus betrieben. In Luxemburg und Spanien beschäftigen das Unternehmen aktuell 80 Mitarbeiter. 90% aller Fahrzeuge werden an Händler verkauft. 10% gehen über den Standort Luxemburg an Privatkunden.