

Erhöhte Sicherheit heute und morgen beim INSOLVENZVERKAUF

Extreme Niedrigpreise + Ausnahmesituation + Verkaufsstart 10.00 Uhr + zusätzliche Berater und Ordner im Einsatz + Feinstaubplakette inklusive

Berlin (dazg) – In der Konrad-Wolf-Straße liegt seit gestern spürbare Spannung in der Luft.

Gleich nachdem der Insolvenzverkauf für den 3. und 4. November angezeigt worden war, kamen die ersten Kunden. Der Verkauf startet aber erst heute, 10.00 Uhr. Um Tumulte zu verhindern, hat das Team vom Autohaus Hagen Vorkehrungen getroffen.

Über 193 Gebrauch-PKW bekamen Hersteller und Marken wurden aus dem Kontingent eines Insolvenzverwalters angekauft. Sie stammen aus Betriebsflotten, Konkursen und Kreditkündigungen.

den an, schnell kann es auf dem Platz eng werden.

Sicherheit in jeder Hinsicht

Andreas vom Hagen erklärt: „Unsere Kunden können sich rundum sicher fühlen. Sicher bei der Auswahl, sicher in der Qualität und sicher bei der individuellen Finanzierung. Um die Sicherheit der Autos zu gewährleisten, sind die Fahrzeuge mehrfach überprüft, haben eine Feinstaubplakette und wurden von der DEKRA mit Gütesiegel begutachtet. Bei vielen Angeboten sind die Winterreifen schon inklusive.“

der vielen Besucher. Der Andrang war auch bei vergangenen Insolvenzverkäufen stark.

Als bereits gestern einige ganz Eifrige meinten, ihr Schnäppchen noch vor allen anderen machen zu können, hielt sich das Team strikt an die Anweisung: Der Verkauf startet wie angekündigt heute und Sonntag Punkt 10.00 Uhr.

Vom Hagen: „Wir sind in einer Ausnahmesituation und können uns keine Abweichungen erlauben. Wenn wir uns nicht an die Regelung halten, kann es schnell zum Chaos kommen. Davon hat niemand etwas.“



Einweisung am Freitag: Ordnungskräfte halten sich im Hintergrund bereit.

grund zu halten und nur im Falle einer Eskalation sanft, aber konsequent einzugreifen. Um mögliche Wartezeiten angenehm zu gestalten, gibt es dieses Mal Live-Musik, und am Buffet wartet ein Teller leckerer Müllisuppe.

Prüfengel. Der ADAC ist vor Ort, und der Meister der KFZ-Werkstatt AS 2000 wird im Experten-Forum

PKW: Super-Direktverkaufs-Aktion!

Hagen garantiert: Pünktlich um 10.00 Uhr geht es los! Ausgesuchte Kleinwagen schon ab 6.900 Euro!

Die Lieferung kam Freitagnacht: Alle Fahrzeuge sind technisch überprüft, picobello gepflegt und extrem günstig - mit Preisvorteilen bis zu 30 %!



Erstklassige Qualität - auch im unteren Preissegment.

Trotz Ferienszeit und Wochenende ist Alles lief wie geschmiert. Die findet der kurzfristig angekündigte Sonderverkauf statt.

Bundesgebiet geliefert. Andreas vom Hagen ist stolz auf sein Team: „Wir mussten die Lieferung so planen, dass am Freitag bis Mitternacht alles erledigt werden konnte.“

Die Modelle namhafter Marken wie Audi, BMW, Citroen, Ford, Mercedes, Opel, Renault, Toyota und VW stammen überwiegend aus Leasingverträgen und Überbeständen. Sie wurden bereits vor der Verladung bis ins Detail verkauft/bereit gemacht, sind mehrfach technisch

von schlechten Erfahrungen berichtet, wenn seinem irgendwo gekauften Billig-Auto unterwegs die Puste ausging. Bei uns gibt es aber auch in der unteren Preisklasse nur Topqualität! Wir kaufen über 90 Prozent im Herstellerhandel. Die meisten Fahrzeuge sind aus erster Hand

und alle scheckheftgepflegt. Deshalb geben wir unseren Kunden eine zusätzliche Wargarantie.“

Hagen verspricht: „Alle Fahrzeuge werden unter ihrem absoluten Regionalwert angeboten und bekommen die volle gesetzliche Gewährleistung plus Händlergarantie. Inzahlungen, Voll- oder Teilfinanzierungen – auch bei Negativschofa – sind wie immer möglich.“

Test zeigt: Autohaus günstiger als Internet-Angebote

Anzeige

Der Autohandel übers Internet scheint zu boomen. Erinnert sei nur an die Hunderttausend-Euro-Auktion fürs Pabst-Mobil. Aber auch ansonsten suchen viele Autofreunde nach günstigen Gebrauchtwagenangeboten – bundeseitig und ganz bequem von zu Hause aus. Oftmals gibt es aber ein böses Erwachen.

Dass verlockende Angebote im Netz besonders beim Gebrauchtwagenhandel ihre Tücken haben, beweist bereits die Tatsache, dass die Fahrzeuge oft Hunderte Kilometer weit entfernt stehen und der Wunsch nach einer kleinen Probefahrt schon mal eine aufwändige Reiseplanung erfordert. Vor Ort beim Anbieter offenbart sich dann die Wahrheit. Was anfangs für Begeisterung sorgte, wird schnell zum Ärger.

Kleine Beule war Totalschaden
Torsten B. (37) aus Lichtenberg (Brandenburg) hatte sich für ein

Kunden bestätigen: Auf Hagen ist Verlass

Bevor der Autokauf im Internet zur Panne wird

habe ich einen Spezialisten gefragt. Dessen Urteil: Totalschaden! Der Chef des Autohauses war nicht da und seine Mitarbeiter konnten oder wollten mir nicht helfen. Ich habe den Fall meinem Rechtsanwalt übergeben, um wenigstens meine Mietwagenkosten zurück zu bekommen.“

Richtig vergleichen: Preis-Leistungs-Verhältnis

Dirk Galley, Verkaufsleiter im Autohaus Hagen, einer etablierten Gebrauchtwagenadresse in Berlin, bestätigt uns: „Wir hören oft von solchen Pannen. Das Internet ist sicher verlockend. Oft trifft aber der bekante Spruch zu: Wer nur

Gesetzt: Gute Gebrauchte sind in Hohenschönhausen günstiger

Ein Rundgang zeigt das sofort: Alle Fahrzeuge sind im topgepflegten Zustand - fast neuwertig. Zündschlüssel und Papiere sind auf Anfrage sofort griffbereit, ist ein kompetenter Berater erläutert gerade die verschiedenen Merkmale und Details. Ein spontaner Internet-Kauf wird mit dem besten Preis

Vertrauensbasis: Qualität, Service und Garantie inklusive

Das, was Torsten B. einige Hundert Kilometer entfernt erlebte, ist bei Hagen praktisch ausgeschlossen. Alle Fahrzeuge sind bereits von der DEKRA überprüft und der

„Die Technik kann schon mal versagen. Wir sind schließlich keine Hellsheer. Aber wir finden mit Sicherheit eine Möglichkeit, unsere Kunden zufriedenzustellen.“

Zur inzwischen fünfzehnjährigen Geschäftspolitik des Händlers zählte auch schon immer eine strikte Tiefpreispolitik. Mit pfiffigen Strategien holt Andreas vom Hagen günstige Angebote – mitunter ganze Kontingente - ausschließlich von Vertragsblindern aus dem Bundesgebiet nach Hohenschönhausen und stellt die Fahrzeuge auf seinen Hof. Meistens sind die Autos schon vor dem Transport von der DEKRA geprüft worden. Kurze Standzeiten, kleine Preise, heißt es dann sehr zum Vorteil vieler begeisteter

Insider-Report: „Sonderverkauf“

Gebrauchtwagenhändler in Hohenschönhausen überrascht mit absolut niedrigen Preisen für über 120 topgepflegte Fahrzeuge mit zusätzlichen Garantieleistungen

Auch im Handel ist der Frühling angekommen. Wie die Natur ihr neues Kleid anlegt, so geht es in diesen Tagen auch vielen Berlinern mit ihrem Auto. Hersteller wie Händler wissen das und werben jetzt mit besonders verlockenden Angeboten - viel versprechend, wie es eben zum Frühling passt.

Wir wollten sehen, was dran ist und haben uns beim Autohaus Hagen in Hohenschönhausen umgesehen. Dieser Gebrauchtwagenplatz scheint zuerst viel kleiner, als er in Wirklichkeit ist. Hinter der nur etwa 20 Meter breiten Straßenseite verbirgt sich ein im wahrsten Sinne



CarClub: Wir haben die Autohaus Video-Überwachung. Jeder Produkt kann zurück und ersetzt werden.

Offene Worte im CarClub-Interview:

CarClub: Wir haben die Autohaus Video-Überwachung. Jeder Produkt kann zurück und ersetzt werden.

sten 10.000 Kilometern möglicherweise ausgetauscht werden müssen ein Haltbarkeitsversprechen. Was kaputt geht, wird von uns kostenlos ausgetauscht. CarClub: Das heißt, beim Autokauf ist nicht nur der Anschaffungspreis wichtig, sondern auch eine Verschleißregelung oder Garantie. Sonst kommen schnell ein paar Hundert Reparaturkosten zusammen.

A. v. Hagen: Richtig, deshalb empfehlen uns auch alle Kunden die uns umf

Alarm im Berliner Automarkt:

Morgen startet eine spektakuläre Verkaufsaktion, zum Mondeo gibt's einen Ka gratis!

Sensationeller Marken-Sonderverkauf am Samstag und Sonntag: über 120 junge Gebrauchte von Ford, Nissan, Volvo und Alfa Romeo mit bis zu 10.000 Euro Preisvorteil

Mit seinem ersten Marken-Sonderverkauf und unglaublichen Preisvorteilen von bis zu 10.000 Euro für junge Gebrauchtwagen setzt Kroymans einen starken Akzent und bringt frischen Schwung in den Berliner Auto-markt. Das Super-Sale-Special: Bei Kauf eines Ford Mondeo gibt's einen Ka gratis dazu!

Nach der spektakulären Eröffnung seines inzwischen dritten Standortes in der Hauptstadt kommen jetzt die ersten sensationellen Sonderangebote in die Schlagzeilen. Über 120 erstklassige Geschäftswagen, Kurzschlusswagen und Vorführfahrzeuge der Marken Alfa Romeo, Ford, Nissan und Volvo sowie viele Modelle weiterer Marken werden einmalig drastisch im Preis gesenkt und

am Samstag und Sonntag, 31.3. und 1.4.2007, ab 10:00 Uhr in allen drei Berliner Häusern des Unternehmens zu absoluten Top-Konditionen verkauft.

Bundesweit erfolgreich durch spektakuläre Marken-Preisstrategie. „Unsere Markenfamilien-Sonderverkäufe haben eine bundesweit erfolgreiche Tradition. In Berlin beginnen wir mit einem dafür speziell zusammengestellten Marken- und Modell-Kontingent von Alfa Romeo, Ford, Nissan und Volvo“, erklärt Markus Kotte, Verkaufsleiter für alle Berliner Standorte des Unternehmens. Mit der Sonderverkaufs-Auswahl aus dem Mehrmarken-Angebot des Hauses sollen möglichst viele individuelle Kundenwünsche erfüllt werden.

Radikal: Einen Ka gibt es gratis dazu Wer sich einen Ford Mondeo gönnt, bekommt dazu einen neuen Ford Ka gratis. Zwei Autos zum Preis von einem – noch deutlicher kann die radikale Preisstrategie des Unternehmens wohl kaum unter Beweis gestellt werden. Bei vielen anderen Angeboten sehen weitere wertvolle Gratis-Zugaben zur Auswahl – so zum Beispiel Navigationssysteme, Städtereisen oder gar USA-Rundreisen.

Mehr Marken, mehr Auswahl, mehr Vorteil Kroymans zählt zu den größten und erfolgreichsten Mehrmarken-Händlern mit 17 Standorten in ganz Deutschland. Das dritte Berliner Autohaus des Unternehmens in der Oberlandstraße wurde erst im Januar eingeweiht. Die Eröffnung



des vierten Berliner Standortes ist Anfang 2008 in Spandau geplant. Neben Ford, Nissan und Cadillac sind im Neuwagenbereich auch die Marken Alfa Romeo, Corvette, Hummer, Saab, Volvo und Volvo vertreten. Hinzu kommen hochwertige Gebrauchte, zum Beispiel von Jaguar u.v.m. Ihm zög

KROYMANS Autohaus Berlin: Oberlandstraße 36-41, Tempelhof Buschkrugallee 43, Britz Buechkrugallee 327, Zehlendorf www.kroymans-berlin.de

KROYMANS: Schockierende Tiefstpreise

Sensationeller Marken-Sonderverkauf am 17. März ab 10.00 Uhr: 140 Ford und Volvo bei Kroymans, helle Aufregung im gesamten Berliner Automarkt

Mit einem Sonderverkauf und unglaublichen Preisnachlässen von bis zu 13.000 Euro für Jahreswagen und Kurzschlusswagen sorgt Kroymans für helle Aufregung und frischen Schwung im Berliner Automarkt.

Nach der spektakulären Eröffnung seines inzwischen dritten Standortes in der Hauptstadt kommen jetzt die ersten sensationellen Sonderangebote in die Schlagzeilen. Über 140 erstklassige Gebrauchtfahrzeuge der Marken Ford und Volvo wurden einmalig drastisch im Preis gesenkt und werden am Samstag, dem 17. März ihren Besitzer wechseln.

Mehr Marken, mehr Auswahl, mehr Vorteil

Kroymans zählt den größten und erfolgreichsten Mehr-Marken-Händlern mit Standorten in ganz Deutschland. Das dritte Berliner Autohaus des Unternehmens in der Oberlandstraße wurde erst im Januar eröffnet. Neben Ford und Volvo sind hier auch die Marken Alfa Romeo, Cadillac, Corvette, Hummer, Nissan und Saab Yon vertreten. Autohaus KROYMANS, Tempelhofer Damm 24-3012101 Berlin Telefon 030 78 80 08 -94 - www.kroymans-berlin.de



Spektakuläre Aktionen in spektakulärer Architektur: Das neue Autohaus direkt neben dem Flughafen Tempelhof.

AUTO

Herbst 2005

Fakten, Tipps und Hintergründe
im Auto-Markt.

spot

Plötzlich war es Herbst...
Mehr Sicherheit für die Herbst- und Wintersaison – Seite 2



Aus „ungeklärter Ursache“ verlieren Fahrzeugführer plötzlich die Kontrolle über ihr Auto. Beängstigend oft stellt sich dann heraus, dass das Fahrzeug nicht den Witterungsbedingungen entsprechend ausgerüstet war. Wer aufgrund mangelhafter Ausrüstung zum Verkehrshindernis wird, zahlt Bußgeld. Wer deshalb gar einen Unfall verursacht, muss sich zusätzlich wegen grober Fahrlässigkeit verantworten.

Die Spotlights im Herbst 2005

Seite 2 Mehr Sicherheit auf der Straße

- Reifenwechsel
- Lichttest
- Wintercheck

Seiten 3-6 Mehr Sicherheit beim Gebrauchtwagenkauf

- Insolvenzverkäufe erklärt
- Autohaus im Test – die Reportage
- Insider-Interview

Seiten 7-8 Mehr Sicherheit beim Einkauf

- Experten-Tipps für innovative Produkte und Dienstleistungen:
- Spritsparer
- Nano-Veredlung

AUTOspot, das Magazin mit interessanten News, aktuellen Tipps und wissenswerten Hintergründen rund um das Thema Automobil, Service und Handel.

Wir fragen Experten, testen ausgewählte Produkte und prüfen Angebote. Wir geben Ihnen mehr Sicherheit beim PKW-Kauf, bei der

Autopflege und im Straßenverkehr. In unserer heutigen Ausgabe steht der Beginn der Winterperiode im Mittelpunkt, ergänzt durch Profi-Tipps für Fahrzeugpflege-Produkte sowie durch eine kritische Betrachtung der in Mode gekommenen Gebrauchtwagen-Insolvenzverkäufe. Erfahren Sie die Hintergründe und lesen Sie, was es zu beachten gilt. Viel Spaß wünscht Ihnen die Redaktion von AUTOspot.

Der Herbst ist da!

Heiße Sicherheitstipps für die kalte Jahreszeit. (von thm)



Reifenwechsel nicht verpassen

Ihre Sommerreifen haben sich eine Pause verdient, denn wohlfühlen würden sie sich im Herbst- und Winterwetter sowieso nicht. Schon bei Temperaturen unter 7°C werden Sie hart und verlieren den notwendigen Grip – besonders auf nasen oder verschneiten Straßen wird's dann gefährlich. Winterreifen dagegen bestehen aus speziellen Mischungen, die auch bei extremer Kälte Straßenhaftung und damit Sicherheit für Fahrzeug und Fahrer gewährleisten. Wer übrigens wegen falscher Bereifung zum Verkehrshindernis wird, kann zur Kasse gebeten werden. Bei Unfallverursachung hat er sich gar wegen grober Fahrlässigkeit zu verantworten.

Wintercheck dringend empfohlen

In der kalten Jahreszeit leistet ein Auto Schwerarbeit und die Defektgefahr nimmt bei Frostwirkung rapide zu. Empfohlen sei ein von vielen Werkstätten zu äußerst günstigen Festpreisen angebotener Wintercheck, der die wichtigsten und gefährdetsten Baugruppen und Teile auf ihre Winterfitness prüft. Kontrolliert werden sollten in jedem Fall: Batterie, Generator, Motorenöl, Scheibenwaschanlage und -wischer und vieles mehr. Fachleute wissen genau, wo weitere Schwachstellen liegen.

Licht an, bevor es für immer dunkel wird



Man trifft sie immer wieder – die Lichtmuffel. Tiefstehende Sonne, Schattenspiele in Alleen, Regen, Dunkelheit, Nebel – viele

vergessen, an die eigene Sichtbarkeit – und damit auch an die Sicherheit aller anderen die auf der Straße unterwegs sind, zu denken. Nicht ohne Grund mehren sich die öffentlichen Diskussionen um ein generelles Tagfahrlicht-Gebot auf Deutschlands Straßen. Besonders jetzt zu Beginn der dunklen Jahreszeit sollte die Beleuchtung des Fahrzeuges topfit sein. Werkstätten bieten hierzu kostengünstige oder kostenlose Lichttests an. Neben der Funktionsüberprüfung steht besonders das Justieren der Scheinwerfer auf die richtige Leuchtweite im Mittelpunkt. Angemerkt sei, dass ein Kraftfahrzeug nur dann als verkehrssicher gilt, wenn

alle „Lampen“ - Scheinwerfer, Abblendlicht, Standlicht, Rücklichter, Brems- und Blinklichter sowie die Nebelscheinwerfer und -schlussleuchte einwandfrei funktionieren. Letztere darf übrigens nur bei Sichtweiten unter 50 Metern eingeschaltet werden – und dann gilt Tempolimit 50 km/h!



INSOLVENZVERKAUF +++REPORTAGE+++

Insolvenzverkäufe - was steckt dahinter, was springt dabei raus? Einem Anbieter auf die Finger geschaut.

Insolvenz- und Konkursverkäufe im Gebrauchtwagenhandel liegen im Trend. Was im vergangenen Jahr noch ein Novum war, hat sich jetzt ganz offensichtlich als Erfolg erwiesen. Schnäppchenjäger sind meistens begeistert – schnell kann das vermutete Vorteilsgeschäft aber auch zur bitteren Enttäuschung werden. Wie überall gilt: Augen und Ohren auf beim Gebrauchtwagenkauf.

In Berlin und Umland werben inzwischen mehrere Händler mit Konkurs- und Insolvenzverkäufen. Die Aussagen in den Inseraten sind sehr ähnlich: Verdächtig ähnlich – als hätte einer beim anderen abgeschrieben. Der Kunde allerdings merkt meist erst vor Ort, ob die Preise tatsächlich so viel günstiger sind, ob die Fahrzeuge und der Service tatsächlich so erstklassig sind, wie versprochen wurde. Schlimmstenfalls kommt die Erkenntnis erst nach einigen hundert Kilometern mit dem günstigen Gebrauchten – allein liegegeblieben, irgendwo auf der Landstraße.

Autohaus getestet

Wir wollten sehen, was es mit Insolvenz- und Konkursverkäufen auf sich hat und besuchen deshalb den ersten in Berlin und Brandenburg autorisierten Insolvenzverkäufer, Autohaus Hagen, in der Konrad-Wolf-Straße 90, Berlin-Höhenschönhausen.

Noch bevor wir den Chef persönlich sprechen, merken

wir, dass wir es mit einem aufgeräumten Autohaus zu tun haben. Sauber und übersichtlich aufgestellt präsentieren sich die Fahrzeuge auf dem Hof. Dass es sich ausnahmslos um gepflegte Wagen handelt, ist gleich zu sehen – auch an diesem trüben Regentag.



Die attraktiven Fahrzeuge und das korrekte Auftreten der Verkaufsberater passen perfekt zueinander. Das Gefühl, unter wahren Autoliebhabern zu sein, lässt uns nicht mehr los. Der moderne Show-Room, wo die Cabrios, Premium- und Luxusklasse-Autos stehen, ist besonders liebevoll dekoriert – ein wahrer Blickfang ist die schwere Harley Davidson am Eingang – zu Halloween zünftig mit Spinnenweben verhängen.



Klare Information, keine Mausechlei

Auf großen, gut lesbaren Schildern werden die Vorteile und wirtschaftlichen Hintergründe des Insolvenzverkaufes mit einfachen Worten und leicht verständlich erläutert. In den Fahrzeugen selbst sind die Verkaufspreise den regional üblichen Durchschnittspreisen für gleiche Typen, Laufleistungen und Ausstattungsvarianten gegenübergestellt.

Wir spüren sofort, dass hier keine Fantasiepreise aufgerufen werden – alles ist nachvollziehbar erklärt, ordnungsgemäß gekennzeichnet und vorbildlich ausgezeichnet. Unser Urteil: Professionell und seriös. Die Berater halten sich dezent und aufmerksam im Hintergrund, sind aber auch sofort zur Stelle, wenn wir zu dem ein oder anderen Auto Fragen haben.



Internet-Fans sollten vorsichtig sein

Zu den regionalen Durchschnittspreisen, die in den Fahrzeugen ausgewiesen sind, wird uns freundlich erklärt, dass es hier bundesweit tatsächlich große Unterschiede geben kann. So bekommt man z.B. einen Allrad-Offroader im bergigen Land nur mit viel Glück zu einem ähnlich günstigen Preis wie in Berlin. Auch sollten sich die Interessenten nicht gänzlich von den verlockenden Internetangeboten aus anderen Bundesländern leiten lassen. Sicher scheinen viele identische Fahrzeuge vergleichsweise günstig zu sein – von der Qualität kann sich der Kunde aber erst vor Ort überzeugen und muss vorher Reisekosten in Kauf nehmen. Mit den Garantieleistungen und der Gewährleistung kann es ähnlich kompliziert werden, weil anfallende Nachbesserungen mindestens 3 mal beim Händler oder dessen Werkstatt vor Ort durchgeführt werden müssen.

Masse statt Klasse, oder Klasse trotz Masse?

Hierzu sagt uns der Verkaufsleiter vom Autohaus Hagen, Dirk Galley: „Andere Händler bieten Fahrzeuge an – im Insolvenzverkauf! Ich halte das für ungläubwürdig. Zu großen Kontingenten sage auch ich Ja, aber kann man bei mehreren hundert Fahrzeugen auch für jedes Auto die vom Kunden erwartete Qualität bieten? Wir kaufen die Kontingente so ein, dass sie uns einen Bestand von immer 100 bis 130 Fahrzeugen auf dem Hof sichern. Das versetzt uns praktisch in die Lage, alle strengen Sicherheits- und Qualitätskontrollen zuverlässig zu realisieren und für jedes einzelne Fahrzeug auch die Garantie zu übernehmen.“

Kein Auto mit eckigen Rädern

Angesprochen auf die Standzeiten erklärt Dirk Galley: „Unsere Fahrzeuge haben einen hohen Qualitätsstandard und sie verkaufen sich gut. Deshalb können wir sehr kurze Standzeiten kalkulieren und den Verkaufspreis entsprechend niedrig halten – man könnte sagen, eins bewirkt das andere. Bleibt ein Wagen aber länger als die kalkulierte Standzeit unverkauft,

senken wir den Preis nochmals radikal, auch wenn uns das im Einzelfall Verluste beschert. Insolvenzverkäufe funktionieren nur dann zum allseitigen Vorteil, wenn die Fahrzeuge schnell verkauft werden können: Großes Kontingent, günstiger Einkauf, kurze Standzeiten, geringe Kosten und damit ein extrem günstiger Preis für den Kunden.“

Von der boten Qualität hat sich auch Ursula B. (37) aus Marzahn überzeugen lassen, die sich einen 4 Jahre alten Ford Mondeo leistete: „Ich war lange auf der Suche und habe fast 20 Kandidaten getestet. Toll, endlich einen so gepflegten Gebrauchtwagen so günstig zu bekommen – mit allen Garantieleistungen.“

Komplettes Garantie-Paket, genau wie für Neuwagen

Über die gesetzlich vorgeschriebene Pflicht zur Gewährleistung hinaus wird noch einiges mehr geboten. Dirk Galley: „Die volle Gebrauchtwagen-Garantie ist für uns selbstverständlich, auch wenn wir in unserem Haus extrem günstige Fahrzeuge im Insolvenzverkauf anbieten. Für den Kunden



funktioniert alles genau so, wie beim normalen Gebrauchtwagenkauf – bis hin zu den bei uns üblichen individuellen Finanzierungsmöglichkeiten.“

Die Profis vom Autohaus Hagen können ein solches Versprechen kompromisslos geben, das sieht auch der Laie sofort. Die Fahrzeuge im Insolvenz-Verkauf vermitteln alles andere als den Eindruck von Ladenhütern. Auch beim genaueren Hin-, Rein- und Drunterschauen bestätigt sich das ausnahmslos. Tadellos gepflegter Zustand, keine ernsthaften Schäden – und auch der Zündschlüssel und die Papiere sind sofort griffbereit.

Kunden aus ganz Berlin und Umland

Dass das Angebot bei Hagen rund und vor allem fair ist, hat sich inzwischen auch im Berliner Umland herumgesprochen. War das Autohaus in den 1990er Jahren noch die Top-Adresse im Berliner Nordosten, kann es jetzt auch einen wachsenden Kundentamm aus allen Bezirken und den angrenzenden Landkreisen verbuchen. Stefan B. (40) aus Königs Wusterhausen: „Ich habe mir in meiner Umgebung viele Angebote –

auch Insolvenzverkaufsangebote angesehen. Am Ende bin ich dann nach Hohenschönhausen zu Hagen gefahren. Ich muss sagen, es hat sich gelohnt.“

Selbst Händlerkollegen aus Berlin und der Region schauen herein und erwerben das eine oder andere Schnäppchen zum Weiterverkauf.

Mit dem neuen Gebrauchten sicher unterwegs sein

Besonders jetzt im Herbst empfiehlt es sich, beim Gebrauchtwagenkauf Licht, Räder und Reifen des Traumwagens eingehend zu prüfen. Stimmt das Profil, funktionieren alle Scheinwerfer, Nebelscheinwerfer, Blinker, Brems- und Schussleuchten einwandfrei? Die Fahrzeuge werden gewöhnlich mit den meist schönsten Sommerreifen, auf Leichtmetallfelgen und – besonders attraktiv – auf schicken Breitreifen ausgestellt. Unser Tipp: Lassen Sie sich an das Fahrzeug gleich die Winterräder montieren und die Sommerreifen zur Auslieferung in den Kofferraum legen – im Autohaus Hagen übrigens eine Selbstverständlichkeit.

Was dem Einen die Pleite, ist dem Anderen der Vorteil

Die Erfolgsformel, von der Händler wie Kunden gleichermaßen profitieren, ist einfach erklärt: Die Fahrzeuge werden in relativ großen Stückzahlen – und deshalb zu günstigen Preisen – angekauft – z.B. bei anderen Gebrauchtwagenhändlern, die ihr Geschäft aufgeben oder zu große, kostenerzogene Überbestände haben. Konkursverfahren, Zwangspfändungen und Sicherstellungen sind zwar eine traurige Angelegenheit, gehören aber in solch harten Zeiten zum Alltag.

Auch bei Leasinggesellschaften, Banken und anderen Wirtschaftsentitäten („Fahrzeugflotten“) sind oftmals solch große Kontingente zu haben.

Die Menge bringt dem Einkäufer des Autohauses günstige Konditionen, spart durch Transportoptimierung wesentliche Kosten und sichert in den meisten Fällen auch von Anfang an ein gleichbleibend hohes Qualitätsniveau, da z.B. ausgelieferte Leasingverträge immer auf einen hohen Werterhalt und der Laufzeit entsprechenden günstigen Wiederverkaufswert des Autos ausgerichtet sind.

Kommen die Autos dann zum Händler, müssen sie schnellstmöglich wieder zum Verkauf angeboten werden, denn das sichert die günstigen Verkaufspreise, die auf ein absolutes Minimum gesenkt werden können. Möglich wird das mit einem

komplizierten Kalkulationsmodell, das im Wesentlichen das Verhältnis von Standzeit des Fahrzeuges, Wertverlust und realer Verfügbarkeit optimiert. Sicher Stoff für Profis – aber auch nicht so schwer zu verstehen: Steht ein Auto zu lange beim Händler, übersteigen die Standkosten nach vorher zu errechnenden Tagen den angepeilten Verkaufserlös. Sie werden schlichtweg zum Verlustgeschäft. Durchschnittlich steht ein Pkw 45

Tage im Autohaus Hagen. Dem Autokunden kann es egal sein. Er bekommt einen Top-Gebrauchtwagen für wenig Geld – und je schneller die Fahrzeuge verkauft werden können, um so günstiger gestaltet sich das Preisniveau für das gesamte Angebot.

Noch ein wichtiger Hinweis für Interessenten an Insolvenzangeboten: Alle Autos sollten von der DEKRA überprüft sein und das entsprechende Siegel tragen.



Anzeige

INSOLVENZ-VERKAUF

Fahrzeuge aus Betriebsauflösungen, Insolvenzverfahren und Sicherstellungen.

am 5./6. und 12./13. 11. 05, ab 10.00 Uhr

Im Wege des Verfahrens zur Veräußerung von über 150 hochwertigen Gebrauch-Pkw der bekanntesten Marken (wie z.B. Mercedes, VW, Renault, Ford, Audi, BMW u.a.) kommt es im Autohaus Hagen zu einem beschlossenen und hiermit bekannt gegebenen Sonderverkauf zu extrem günstigen Preisen.

Alle Fahrzeuge sind von der DEKRA überprüft und werden mit voller gesetzlicher Gewährleistung, zusätzlich der händlerspezifischen Leistungen (Hausgarantie, Inzahlungnahme, individuelle Finanzierung) veräußert. Die Endverkaufspreise sind an den Fahrzeugen ausgezeichnet und nicht verhandelbar. Reservierungen einzelner oder meh-

rerer Fahrzeuge sind nicht möglich. Kreditanfragen werden vor Ort sofort bearbeitet und kommen direkt zur Auszahlung. Gebrauchte Pkw werden in Zahlung genommen.

Alle Pkw werden zu 3,9% ohne Anzahlung finanziert!*

*gilt nur zu den o.g. Terminen.

Autohaus Hagen
Konrad-Wolf-Straße 90,
13055 Berlin



Telefonische Auskünfte werden nicht erteilt.

Fairplay im Ankauf, Fairplay im Verkauf.

Geschäftsführer Andreas Schmidt - der erfolgreiche Händler über gute Geschäfte im Gebrauchtwagenhandel

Welche Strategie verfolgen Sie und Ihr Team?

A.S.: „Wir gehen immer davon aus, dass ein gutes Geschäft für alle daran beteiligten Parteien gut sein muss. Das war von Anfang an meine Philosophie und an ihr halte ich auch fest. Fairness ist unser erstes Gebot. Fairness im Ankauf und Fairness im Verkauf. Im

Ankauf orientieren wir uns generell an der sog. Euro-Tax-Schwacke-Liste und legen in aller Regel noch 10% drauf, wenn das Fahrzeug ok ist. Die Schwacke-Liste weist ja auch nur eine bundesweit basierende Durchschnittsbewertung für einige Parameter des angebotenen Fahrzeugtyps aus. In unser Angebot legen wir aber auch unsere ganz spezifische regionale Marktkenntnis hinein – und wir bewerten das Fahrzeug professionell nach dem tatsächlichen Zustand. Wenn wir sehen, dass ein gepflegter Wagen fair und schnell wieder verkauft werden kann, teilen wir diesen Vorteil gerne mit dem Anbieter, indem wir über „Listenpreis“ bezahlen.“

Extrem günstige Preise - gilt Fairness auch im Verkauf?

A.S.: „In jedem Fall. Unser Zauberwort heißt Standtage. Je länger ein Fahrzeug auf dem Platz steht, um so mehr verliert es an Wert. Wir halten die Standtage so gering wie möglich. Das beginnt bereits bei der Bewertung des zum Ankauf angebotenen Fahr-

zeuges, wie ich eben schon sagte. Bei abzusehenden kurzen Standzeiten und geringen Kosten kalkulieren wir den Verkaufspreis sofort zum Vorteil unseres Kunden.“

Und wenn die Standzeiten-Kalkulation nicht aufgeht?

A.S.: „Jeder Händler kennt das Problem, sich auch einmal zu verkalkulieren. Aber unsere

Drei von ganzem Herzen

Ein Dream-Team:
Petra König (der gute Geist des Hauses), Dirk Galley (Verkaufsleiter), Frank Pernasch, Verkaufsberater



Prognosen und unsere Bewertungssicherheit haben sich in den Jahren unseres Geschäftes gut entwickelt. Wir verlassen uns auf unsere Erfahrungen am Markt und wissen, was wir tun. Immerhin sind wir jetzt schon fast 15 Jahre hier in Hohenschönhausen und haben eine Menge gelernt. Dass unser professionelles Know-how gut ist, zeigen die Erfolge im Insolvenzverkauf.“

Sie waren der erste Insolvenzverwalter in Berlin und Brandenburg.

A.S.: „Richtig. Wir sind als erstes Autohaus dieses verhältnismäßig große Händler-Risiko eingegangen, da der Kontin-

gent-An- und Verkauf nur funktioniert, wenn die Ware erstklassig ist und die Standzeiten extrem niedrig bleiben.“

Eine Idee, die auch andere Händler offenbar gut finden.

A.S.: „Stimmt, einige Kollegen machen das inzwischen nach – oder behaupten zumindest,

ich hoffe, dass sich die Kunden dieser Händler nicht übers Ohr hauen lassen und einfach mal genauer hinschauen, was dort angeboten und versprochen wird.“

In wenigen Worten, wie funktioniert der Insolvenzverkauf?

A.S.: „Als konzertiertes Zusammenspiel von günstigen Einkaufskonditionen, effektiver Logistik, kurzen Standzeiten und letztendlich der konsequent kundenfreundlichen Preispolitik. Wenn einer der Faktoren nicht stimmt, funktioniert die ganze Mechanik nicht.“

Gewöhnlich nennt man das Zusammenspiel solcher Faktoren "Marketing".

A.S.: „Ja, viele Händler glauben aber, dass Marketing schlichtweg Verkauf mit maximalem Gewinn ist. Uns geht es um die Ausgewogenheit.

Gebrauchtwagenhandel ist Vertrauenssache. Nur wenn alle Faktoren gut zusammenpassen, machen Käufer und Verkäufer ein gutes Geschäft.“

Als Händler sehe ich meine Verantwortung in erster Linie darin, für gute Geschäfte zu sorgen.“ (Fragen von Ihm)

AUTOHAUS HAGEN – SEIT FAST 16 JAHREN IN HOHENSCHÖNHAUSEN.

Anfang der 1990er Jahre der erste freie Autohändler in Berlin-Hohenschönhausen. Seitdem hat sich das Autohaus in der Konrad-Wolf-Straße fest etabliert, es wurde modernisiert und ausgebaut. Vom Hagen beschäftigt heute ein Team aus 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Das Autohaus zählt zu den wichtigen Arbeitgebern im Bezirk. Seine erfolgreiche Geschäftspolitik wurde stets von originellen Marketing-Aktionen begleitet: „Autobasare“, „Wetterfrosch-Preiscountdowns“, „Auto plus komplette PC-Station“ und weitere Ideen begeisterten stets die Kundschaft. „Spaß muss sein“, ist das Motto. „Aber überzeugen können wir nur mit unserer Leistung.“

Beim Shopping immer auf der sicheren Seite

Innovative Spar-, Umwelt- und Pflege-Tipps von AUTOspot:



Kraftstoff-Aktivatoren für Dieselfahrzeuge je Zylinder 1 Magnet



Die Magneten in einem 4-Zylinder-Dieselfahrzeug. Fachmann fragen lohnt sich, denn auf die exakte Platzierung kommt es an.

Hitech-Magneten – Magie oder Physik?

Beim Magnet-Tuning sollten Sie dem Fachmann vertrauen und nur mit garantiertem Rückgaberecht testen.

Sprit sparen, Leistung steigern und deutlich weniger Abgas und Rußpartikel durch restlose Verbrennung im Motor mit Hilfe von Kraftstoffaktivatoren auf magnetischer Basis – geht das? Viele Anbieter versprechen davon reine Wunderwirkungen für das ganze Auto. Versuche mit Magneten Flüssigkeiten wie Wasser, Heizöl und Kraftstoffe technisch zu manipulieren und damit die Energieeffizienz zu erhöhen sind nicht neu. Erst ein Test trennt auch hier, wie so oft, Spreu von Weizen.

Aus einer traditionsreichen thüringischen Innovationsschmiede stammen die patentierten Hagans-Kraftstoffaktivatoren (der MDR berichtete) für alle Benzin- und Dieselmotoren, die jetzt auch in Berlin und Brandenburg angeboten werden. Die unscheinbaren Teile optimieren die molekulare Struktur des Kraftstoffs und lassen ihn besser verbrennen. Sie reduzieren den Schadstoffgehalt im Abgas, steigern die Leistungsausbeute und verbessern die Laufruhe des Motors. Entscheidend über Wirkung und Erfolg sind die Details: Das richtige Zusammenspiel der Plus-Minus-Felder und vor allem die exakte Platzierung im Motorraum des Fahrzeuges.

Die exakte Platzierung der Hitech-Magneten sollte deshalb in jedem Fall von einer spezialisierten Fachwerkstatt vorgenommen werden – wobei der „Eingriff“ selbst völlig harmlos ist: Am Fahrzeug oder an seinen Kraftstoffleitungen wird – im Gegensatz zu anderen vergleichbaren Produkten – nichts getrennt, ersetzt oder anderweitig verändert.

Die HiTech-Magneten werden selbsthaftend an der richtigen Stelle der Kraftstoffzuleitung angebracht. Das wars. Die Investition lohnt sich in mehrfacher Hinsicht und kostet nicht die Welt: Bei einem Diesel sind Sie schon mit 39 Euro (pro Zylinder), bei einem Otto-Reihenmotor mit 97 Euro (pro Motor) und bei einem Otto-V-Motor mit 171 Euro (pro Motor) dabei. Hinzu kommen lediglich die Montagekosten (einmalig 37 Euro pro Fahrzeug). Sollte die versprochene Wirkung ausbleiben, garantiert der Anbieter ein 90-tägiges Rückgaberecht bei voller Erstattung des Kaufpreises, abzüglich der einmaligen Montagekosten. Informationen, Kunden-Referenzen und Bestellungen: Firma Jobst, Suhl (Thür.), 0049-3681-303731. Der Einbau erfolgt in einer autorisierten Fachwerkstatt in Berlin.



Nanu, und was ist Nano?

Lotusblüteneffekt lässt Wasser und Schmutz von Lack, Scheiben und Karosserieteilen abperlen

Noch vor kurzem behauptete ein renommierter deutscher Autohersteller, die Anwendung der Nano-Technologie sei Zukunftsmusik und würde vorerst nur für Oberklasse-Fahrzeuge möglich sein. Dass eine Nano-Lack-Veredlung inzwischen für alle Fahrzeuge kostengünstig

möglich ist, zeigen die Angebote spezialisierter Lack- und Karosserie-Services. Die Wagenpolitur enthält Nano-Partikel. Als Nano-Partikel werden mikroskopisch kleine Teilchen – in der Größe des milliärdesten Teils eines Meters – bezeichnet. Sie ergeben eine Oberflächenstruktur, die der der Lotusblüte ähnelt und Flüssigkeiten, Schmutz und Staub nur schwer haften lässt. Der Online-Handel

und spezialisierte Werkstätten bieten Nano-Produkte für nahezu alle Haushaltsbereiche an – auch für Autolacke, Lederbezüge, Autoglas und Textilien. Unser Tipp: Lassen Sie Ihr Fahrzeug in einer Spezialwerkstatt professionell veredeln. Fachleute wissen am besten, welchen Produkten man vertrauen kann. Info und Service: Becker & Beckmann GmbH, siehe Anzeige auf Seite 8.