

Flottenmanagement: Sie sind ein Spezialist für das Remarketing von Leasing- und Firmenfahrzeugen. Was zeichnet Sie hier aus, inwiefern grenzen Sie sich von Mitbewerbern am Markt ab?

Thomas Araman: In den über 20 Jahren am Markt hat sich die DAT AUTOHUS AG mit mittlerweile knapp 17.000 vermarkteten Fahrzeugen zu dem Spezialisten entwickelt, der aus einer Kombination von digitaler Präsentation und physischem Großhandel eine Vielzahl von Privat- und gewerblichen Kunden als regelmäßige Abnehmer anspricht. Effiziente und abgestimmte Prozesse in Kombination mit effektiver IT-Unterstützung ermöglichen eine umgehende Bereitstellung für den Fahrzeugverkauf und ein professionelles Bestandsmanagement.

Die Lage und Größe der Verkaufsplätze in der Nähe zu Ballungszentren an logistisch gut erreichbaren Standorten bietet sowohl für Exportkunden als auch Privatkunden eine hohe Attraktivität. So konnten in der Vergangenheit viele Stammkunden gewonnen werden. Diese schätzen das enorme Fahrzeugangebot und die umfangreichen Möglichkeiten, sich über das jeweilige Fahrzeug zu informieren. Kunden aus dem Ausland erfahren bei uns eine erhebliche Unterstützung bei der Exportabwicklung und Mitarbeiter mit Fremdsprachenkenntnissen stehen jederzeit gern für eventuelle Hilfestellungen zur Verfügung.

Flottenmanagement: DAT AUTOHUS klingt norddeutsch. Sind Sie auch überregional tätig? Und mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen?

Thomas Araman: An unseren drei Standorten in Berlin, Bockel und Bremen verfügen wir über mehr als 200.000 Quadratmeter Verkaufsfläche, die gleichermaßen von Privat- als auch Gewerbekunden frequentiert wird. Ein erheblicher Teil der Fahrzeuge wird an überregionale Kunden verkauft. Jedes Fahrzeug erhält von einem unabhängigen Sachverständigen einen umfassenden Gebrauchtwagenbericht. Die DAT AUTOHUS pflegt seit über einem Jahrzehnt eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der DEKRA in diesem Bereich.

Um den Privatkunden auch attraktive Finanzierungsangebote unterbreiten zu können, arbeiten wir mit zwei namhaften Herstellerbanken und einem unabhängigen Partner ebenfalls bereits seit Jahren eng zusammen.

Thomas Araman: „Mit den heutigen Ressourcen, den IT-Instrumenten und der bestehenden Kundenstruktur sind wir perfekt dafür aufgestellt, den Flottenbetreiber bei der Vermarktung seiner Rückläufer optimal zu unterstützen“



Viele Vorzüge

Interview mit Thomas Araman (Vorstandsvorsitzender DAT AUTOHUS AG) am Unternehmenssitz in Bockel



Thomas Araman (li.) berichtet Bernd Franke (Mitte) und Simon Pfost (re., beide Flottenmanagement) von den Entwicklungen bei DAT AUTOHUS

Flottenmanagement: Ein Unternehmen möchte die Wiedervermarktung seiner Flotte in Ihre Hände legen. Was muss es genau machen? Wie ist der konkrete Ablauf?

Thomas Araman: Wir unterstützen bei der gezielten Fahrzeugauswahl für den jeweiligen Verkaufsstandort. Unsere Einbindung in die Remarketing-Strategie ist eine ideale Ergänzung für Firmenkunden, um Vermarktungserlöse zu optimieren, weil die erzielbaren Verkaufspreise im Export- und B2C-Bereich häufig deutlich höher liegen.

Der Fuhrparkmanager stellt lediglich eine Information über die Fahrzeugrückgaben zur Verfügung. Sofern ergänzende Unterlagen wie Gutachten eventuell bereits vorliegen, ist eine begleitende Bereitstellung sinnvoll. Gemeinsam werden die Logistikprozesse abgestimmt und nach erfolgter Fahrzeugbewertung auf dem Platz der DAT AUTOHUS AG wird der voraussichtlich erzielbare Verkaufspreis mit dem Fuhrparkverantwortlichen des Unternehmens fixiert. Der vollumfängliche Verkaufsprozess und auch das Gewährleistungsrisiko werden von uns übernommen. Das Unternehmen trägt lediglich die anfallenden Logistik- und Vermarktungskosten.

Flottenmanagement: Im Herbst 2018 haben Sie Ihr Führungsteam ausgebaut und Rouven Enghard als neues Mitglied in den Vorstand berufen. Was war der Hintergrund der Erweiterung?

Thomas Araman: Ich habe mich sehr darüber gefreut, als der Aufsichtsrat mich darüber infor-

miert hat, dass der Vorstand um Herrn Enghard erweitert werden soll. Herr Enghard ist ein langjähriger Mitarbeiter des Unternehmens, der bereits in seiner Funktion als Prokurist des Unternehmens erheblich zu dem Erfolg beigetragen hat. In dem Wachstumsprozess der DAT AUTOHUS AG ist es enorm wichtig, in der Führung des Unternehmens breiter aufgestellt zu sein. Nur so können die zukünftigen Projekte und Weiterentwicklungen optimal gesteuert werden.

Flottenmanagement: Ein Blick nach vorne: Was sind Ihre kurz- und mittelfristigen Ziele mit der DAT AUTOHUS? Gibt es neue Produkte oder Dienstleistungen, die Sie zeitnah launchen werden?

Thomas Araman: Mit den heutigen Ressourcen, den IT-Instrumenten und der bestehenden Kundenstruktur sind wir perfekt dafür aufgestellt, den Flottenbetreiber bei der Vermarktung seiner Rückläufer optimal zu unterstützen. Bei den Zielen spielt das angestrebte Wachstum eine große Rolle. Wichtig ist der Abschluss der Arbeiten an unserem Standort in Berlin, damit wir die vollständige Fläche als Verkaufsareal nutzen können. Wir werden für den Privatkunden noch attraktiver und neben den bereits vorhandenen Services weitere Dienstleistungen rund um das Gebrauchtfahrzeug anbieten. Dazu gehören auch ein sehr attraktives Versicherungsangebot und weitere Servicebausteine, die wir derzeit mit unserem Kooperationspartner Global Automotive Service gemeinsam entwickeln. Für unsere gewerblichen Kunden werden wir unsere Internetpräsenz noch komfortabler gestalten. Der Kunde wird zukünftig noch einfacher seine ausgewählten Wunschfahrzeuge bestellen können.