



# Neue Perspektiven!

**AUTOFABRIK BODENSEE** – Wie ein kreativer Schwabe im gesättigten Markt seine lukrative Nische findet. VON PROF. HANNES BRACHAT

**V**ertriebslandschaften verändern sich. Der „Freie Automobilhandel“ ist Realität. Die AutoFabrik Bodensee ist ein Beispiel für aktiven EU-Neuwagenhandel. Firmenchef Uwe Lanzendörfer ist ein echter Schwabe, und das mit auffällig kreativer Begabung. In den Beruf startete er als Kfz-Mechaniker. Gleich danach packte ihn die Lust am Gestalten. Das führte ihn 1996 auf neue Wege und in die Selbständigkeit, und zwar in der oberschwäbischen Hauptstadt

## LESEN SIE HIER...

... welche Offerten in Sachen EU-Neuwagenhandel die „AutoFabrik Bodensee“ sowohl dem Endkunden als auch dem Autohandel machen kann.

Ravensburg, in einer leerstehenden Fabrikhalle. So entstand auch der Firmenname „AutoFabrik Bodensee“. Das setzte er dann im schwierigen Weltwirtschaftskrisenjahr 2008 mit einem Neubau und der Umsiedlung der „AutoFabrik“ in Tettngang fort. Dort gelang es ihm in unmittelbarer Nachbarschaft zu McDonald's ein Grundstück mit 6.300 m<sup>2</sup> zu erwerben. Die Standortanalyse von McDonald's ist unbestritten von hoher Qualität. Uwe Lanzendörfer: „Ich hatte diesen automobilen Magnetismus von McDonald's in dieser Dimension gar nicht erwartet. Es gibt ihn tatsächlich. Wir pflegen beste Nachbarschaft. Die McDonald's-Verpackungen auf unserem Areal stören uns überhaupt nicht. Wir wollen ja, dass die

Menschen zu uns kommen, schauen, sich informieren. Man staunt, da sind alle Bevölkerungsschichten dabei. Wir leben hier am Bodensee in einer Urlaubsregion. Und die Urlauber sind hier am See mental bestens gestimmt. Da haben sich schon wirklich viele Urlauber quasi als Nachtisch zum McDonald's Menü mit der ganzen

## DAS ZITAT ZUM THEMA

„Wir haben zu viele ähnliche Firmen, die ähnliche Mitarbeiter beschäftigen, mit einer ähnlichen Ausbildung, die ähnliche Arbeiten durchführen. Sie haben ähnliche Ideen und produzieren ähnliche Dinge zu ähnlichen Preisen, in ähnlicher Qualität. Sollten Sie dazugehören, werden Sie es künftig schwer haben.“ (Karl Pils)l



2



3



4



5

Familie spontan für einen Autokauf entschieden. Das zeigt einmal mehr, wie emotional unser Handelsgeschäft ist.“

### Das Konzept

Lanzendörfers Handels-Metier war schon immer der freie Automobilhandel, primär der EU-Neuwagenhandel. Und darin will er in vielen Facetten anders sein als andere. Lanzendörfer: „Der Re-Import ist ein Aktionsgeschäft. Wir vermarkten heute 75 Prozent über Wiederverkäufer und 25 Prozent im Endkundengeschäft. Das heißt, man muss immer aktiv sein, weil eben das Geschäft über die einzelnen Marken marktmäßig starken Schwankungen unterliegt.“

Wer sich als Händler über den sehr ansprechenden Internetauftritt ([www.autofabrik-bodensee.de](http://www.autofabrik-bodensee.de)) die Freischaltung besorgt, hat direkten Zugriff auf die vorhandenen Fahrzeuge und kann Fahrzeuge bestellen. Außerdem publiziert Lanzendörfer wöchentlich einen Newsletter. Selbstredend, dass dies alles eine entsprechende Software voraussetzt. Zu seinem Geschäftsmodell gehört, dass die vorhandenen Fahrzeuge alle in seinem Eigentum (!) stehen. Was immer auch in Folge an Rechtsfragen auftritt, Lanzendörfer ist der

erste Ansprechpartner, Vertragspartner, nicht ein Lieferant bzw. Vermittler jenseits deutscher Grenzen. Er steht für sämtliche formellen Fragen und Papiere gerade. Er übernimmt auf Wunsch die Fahrzeugbelieferung, die oftmals auch über ein Streckengeschäft abgewickelt werden kann.

Das Endkundengeschäft wird in klassischer Form betrieben. Die Finanzierungsgeschäfte kombiniert das Unternehmen mit den Produkten der Santander Consumer Bank AG. Auch hier weiß man, wie auf dem Themenfeld „Financial Services“ die Software Kosyfa verkaufswirksam umzusetzen ist.

### Wettbewerbs-Realitäten

Lanzendörfer beobachtet sehr wohl auch das Wettbewerbsumfeld. Dazu gehören die Direktverkäufe, die die Hersteller und Importeure am Handel vorbei abwickeln. Auffällig Sixt Leasing – [www.sixt-leasing.de](http://www.sixt-leasing.de) – in Kombination mit der Sixt Vario Finanzierung. Über die verkauften Einheiten hält sich der Schwabe Lanzendörfer zurück.

Lanzendörfer konzentriert sich auf den Verkauf. Er bietet dennoch seinen Kunden den Folgeservice im eigenen Hause an.

1 Firmenchef Uwe Lanzendörfer vor einer lackierten Motorhaube. Er hat dazu einen vielbeachteten Künstlerwettbewerb initiiert, dazu einen Künstlerabend mit VIP-Gästen veranstaltet. Selbstredend, dass er die Motorhauben dazu zur Verfügung stellte. Jedes Jahr lässt sich Lanzendörfer eine neue Aktion einfallen.

2 Großflächig zeichnet die AutoFabrik Bodensee ihr Leistungsspektrum aus. EU-Neuwagen, Jahreswagen, Fuhrparklösungen, Gebrauchtwagen, Inzahlungnahme, Finanzierung, Leasing. 3 Ein Beispiel für den werblichen Auftritt der AutoFabrik Bodensee. 4 Ein Blick auf das Firmenareal mit dem wertigen Nachbarn McDonald's. Der Service-Bereich „Boxenstopp“ im Partnerverbund mit „Liqui Moly“ und angehängtem Reifen-inklusive Felgenfachhandel. 5 Auch ohne Standards hat hier der Schwabe Lanzendörfer das Gespür für Stil. Das strahlt alles vertrauensbildende Atmosphäre aus.

Den Servicebereich hat er an einen Servicebetreiber untervermietet. „Boxenstopp Bodensee“ heißt die Servicemarke. Mit „Liqui Moly“ und einem Schwerpunkt „Reifenfachhandel“ werden darin besondere Akzente gesetzt.

### Leistungsspektrum

So verwundert es nicht, dass Lanzendörfer mit neun Mitarbeitern – darunter drei Verkäufer – ein Optimum an Verkaufszahlen realisiert. Würde man die Kennzahl „Verkaufsumsatz pro Mitarbeiter oder Verkäufer“ zugrunde legen, läge er im oberen Bereich der Republik. Das bedeutet für den Firmenchef tägliche Präsenz. Er lebt mit seinem Team. Kurze Entscheidungswege ermöglichen Innovation. Und dafür hat Lanzendörfer einen Riecher. Er ist stets bestens informiert. Außerdem wirkt er im BfI (Bundesverband Freier Kfz-Importeure) als Vizepräsident mit und ist Mitglied im E.A.I.V.T., dem Europäischen Verband freier Handelsunternehmer. Sprich, er ist bestens vernetzt, um bestens informiert zu sein. Fazit: Lanzendörfer verkörpert den Inbegriff des Familienbetriebs und zeigt, was ein Unternehmer über seine Person ausmacht – nämlich Erfolgsmotor zu sein! ■