

Cómo el minorista de auto usado se mantuvo en la cima



Al igual que con la mayoría de los concesionarios franquiciados en los EE.UU., Ron Marhofer Auto Family cargó en el inventario de autos usados en marzo para una temporada activa de venta de primavera. Pero cuando la crisis del coronavirus se abrió ese mes, el inventario del minorista de 900 vehículos usados rápidamente comenzó a agriarse.

Con los vehículos perdiendo valor y la demanda de los consumidores disminuyendo, el director de operaciones Chris Marhofer decidió reducir los precios y liquidar gran parte de ese stock de vehículos usados.

"No estaba seguro de qué iba a hacer la demanda, pero estaba bastante seguro de que iba a empeorar", dijo Marhofer a *Automotive News*. "Acabamos de decidir tomar nuestras pérdidas temprano."

El grupo de cinco tiendas con sede cerca de Akron, Ohio, tenía buenas razones para creer que el tráfico de clientes caería a niveles mínimos. Aunque las ventas de los concesionarios se consideraban negocios esenciales en Ohio y el minorista nunca tuvo que cerrar, Ron Marhofer Auto vio caer las ventas. Temporalmente furloughed porteros, recepcionistas y personal de desarrollo de negocios.

subasta

La pandemia interrumpió lo que se había convertido en una de las temporadas más importantes para un grupo con una de las mejores relaciones de ventas de vehículos usados a nuevos en el país. Ron Marhofer había trabajado durante años para perfeccionar su estrategia de adquisición y fijación de precios de vehículos usados, que incluye un equipo dedicado al abastecimiento de vehículos que informa directamente al director de inventario y marketing del grupo. El brote de virus significó que gran parte del inventario cuidadosamente seleccionado del grupo ahora saldría por la puerta a los clientes minoristas a precios de venta al fuego. No se enviaron vehículos a subasta.

El minorista redujo los precios hasta en un 8 por ciento desde los niveles normales, dijo Marhofer, reduciendo el inventario a 625 vehículos usados a finales de abril.

El equipo de vehículos usados estuvo atento a las subastas, donde Ron Marhofer Auto obtiene el 70 por ciento de sus acciones usadas. Menos coches pasaron por subastas al inicio del brote a medida que los carriles físicos se cerraban en favor de los métodos de venta digitales y los retornos de arrendamiento se acortaban.

RELACIÓN DE USO A NUEVO			
Ron Marhofer Auto Family superó el estándar de oro de 1 a 1 de la industria de ventas de vehículos usados a nuevos en 2019. Dados los efectos de la pandemia de coronavirus, la relación de ventas de uso a nuevo del grupo es aún mayor en 2020.			
	Vehículos usados	Vehículos nuevos	proporción
Ventas de 2020*	5,537	2,909	1.9-a-1
Ventas de 2019	8,604	4,918	1.75-to-1
*Hasta agosto			

Pero a medida que pasaban las semanas, Marhofer vio "algunas ofertas bastante grandes" en las subastas, ya que menos distribuidores estaban pujando.

Como había liquidado gran parte de su exceso de inventario por delante de otros, tenía dinero en efectivo de esas ventas para cargar en inventario fresco.

"Estaba en el marco de compra", dijo Marhofer.

El grupo de concesionarios restableció los horarios de trabajo normales para sus empleados de ventas a finales de abril a medida que el tráfico de clientes repuntaba. En mayo, vendió 861 vehículos usados, su marca mensual más alta de la historia. En junio, julio y agosto, el volumen mensual de ventas usadas volvió a los niveles normales a medida que los precios de los vehículos al por

mayor se dispararon. El beneficio bruto promedio del grupo por vehículo usado duplicó con creces su promedio antes de la pandemia, de \$650 a \$1,450.

Estrategia de coches usados

La moderna estrategia de vehículos usados de Ron Marhofer Auto comenzó en 2014 con el establecimiento de un centro de compra a tiempo completo. El grupo comenzó con dos compradores a tiempo completo y ahora emplea seis para obtener vehículos en línea. Los seis ahora están comprando en línea y trabajando desde casa.

El grupo llegará tan al este como Nueva Jersey, tan al oeste como Chicago y tan al sur como Tennessee para comprar vehículos usados. A medida que amplió su abastecimiento geográficamente, confiar en las empresas de camiones se convirtió en un obstáculo.

"Uno de los cuellos de botella con los que nos encontramos fue que tuvimos que comprar un coche, superar nuestro sistema de reacondicionamiento y en el lote en ocho días o menos", dijo Marhofer. "Una gran cantidad de servicios de camiones ... no podía traernos los coches lo suficientemente rápido. Para cuando llegaríamos el coche al lote, no sería rentable".

Así que el minorista ahora utiliza 80 conductores a tiempo parcial para transportar esos vehículos. La mayoría son jubilados, dijo Marhofer.

En 2019, Ron Marhofer Auto Family tuvo la cuarta mayor relación de ventas de vehículos usados a nuevos entre los 100 principales minoristas de vehículos usados de *Automotive News*. El grupo vendió 4.918 vehículos nuevos y 8.604 vehículos usados por una relación de 1,75 a 1, superando ampliamente el estándar de oro de 1 a 1 de la industria. Sus ventas de vehículos usados en 2019 aumentaron 27 por ciento gracias a una reducción en el tiempo promedio que se tarda en adquirir y reacondicionar el inventario. En 2018, el grupo vendió 1,3 vehículos usados por cada vehículo nuevo.

Este año, a medida que las plantas automovilísticas inactivas de pandemia y el inventario de vehículos nuevos tensados, la relación de usados a nuevos de Ron Marhofer ha vuelto a aumentar, hasta los 1,9 vehículos usados por cada vehículo nuevo vendido hasta agosto.

Aunque el salto en las ventas y la rentabilidad fue una sorpresa inesperada, Marhofer dijo que no espera que la racha dure. El negocio de los coches usados volverá a los niveles de volumen y ganancias más normales en octubre, predice, a medida que los fabricantes de automóviles reponen inventarios de vehículos nuevos y más vehículos

usados lleguen al mercado mayorista a partir de devoluciones de arrendamientos y flotas de vehículos de alquiler.

Eso podría incluso empujar los precios más bajos de lo que eran los niveles de prepandemia y por debajo de los niveles normales de caída, dijo: "Veo que esas [como] cosas agravantes que conducirán a la baja los precios de los autos usados antes de fin de año, más de lo que estamos acostumbrados".

Autonews.