

Online-Auktionen boomen

Smart bieten



Die Auktionsbranche macht mobil: Autobid.de und Cars On The Web (COTW) bieten Gratis-Apps an, mit denen die Einkäufer eines Autohauses vollkommen unabhängig von Ort und Zeit auf interessante Ware bieten können. Das ist die nächste Stufe nach Online-Auktion und Live-Zuschaltung von Online-Bietern bei physischen Auktionen – jetzt tippen die Käufer ihr Gebot ins Smartphone.

Wenn es darum geht, nah am Puls des Autohandels zu sein, haben die Auktionsunternehmen die Nase vorne. Sie wissen, welche Ware gefragt und zu welchem Preis sie genau verkauft werden kann. Hinzu kommt, dass auch bei ihnen der Nachschub an attraktiver Ware gesichert sein muss; sonst bleiben die B2B-Käufer aus.

Erlös stimmt

Die spezialisierten Anbieter von Fahrzeugauktionen konzentrieren sich unter anderem auf Leasing- und Mietwagenrückläufer, Insolvenzware und Inzahlungnahmen, die sie im Auftrag von Herstellern, Importeuren, Banken und Händlern verkaufen. Davon gibt es reichlich. Autobid.de beispielsweise bot im letzten Jahr 105.000 Fahrzeuge in 1.574 Auktionen an. Die deutsche Filiale von British Car Auctions (BCA) kommt auf 86.000 Fahrzeuge in 1.733 Versteigerungen. Beide Unternehmen veranstalten sowohl physische als auch Online-Auktionen. Auffallend ist, dass jeweils die Anzahl der Online-Auktionen von 2010 auf 2011 extrem in die Höhe schnellte: Bei Autobid.de von 659 auf 1.238 (+ 88 %) und bei BCA

von 828 auf 1.112 (+ 34 %). Für dieses Jahr sind weitere Wachstumsraten von 13 bzw. 16 Prozent geplant.

Solche Steigerungen sind auch bei den Auktionsunternehmen zu beobachten, die ausschließlich online versteigern und keine so großen Fahrzeugvolumen bewegen: Alpha Online etwa steigerte die Anzahl der Auktionen um 12 Prozent, AutoAuktionen-Europa um 44 Prozent und Cars On The Web um 18 Prozent. Nebenbei bemerkt: Die Auflösungsquoten bei den reinen Online-Anbietern liegen in der Regel um 80 Prozent.

Ressourcen sparen

Joseph Caruso, Geschäftsführer von Autorola, erklärt den Trend zu Online-Auktionen unter anderem

mit Ressourcenoptimierung: „Jeder spricht über CO₂-Reduzierung. Da passen Lkw-Kolonnen, die durch Europa fahren, um Autos zu Auktionshallen zu bringen, nicht mehr ins Bild. Im Online-Handel werden Fahrzeuge nur dann bewegt, wenn sie verkauft sind.“ Dar-

über hinaus führt Caruso den zeitlichen Aspekt an. Es gebe keine unnötigen Reisen mehr, wenn die Fahrzeuge bequem per Computer eingekauft werden. Professionelle Gutachten und Fotos würden das virtuelle Geschäft absolut sicher machen.

Jürgen Heyne versteigert Insolvenzware online – Pkw, Nutzfahrzeuge, Boote. Seine Einlieferer (Insolvenzverwaltungen) lernten besonders die Transparenz von Online-Auktionen zu schätzen. Live-Auktionen betrachten sie als „nettes Event“ – mehr aber auch

▷ Auktionsunternehmen in Deutschland

	ALD AutoLeasing D		Alpha Online	Auction 4 you		Auto-Auktionen-Europa
Einlieferer	nur B2B		nur B2B	nur B2B		B2B + Privatkunden
Niederlassungen national	Dorfmark		Hamburg	Neunburg v. Wald, Düren		Seligenstadt
Niederlassungen international	-		-	-		-
Anteil der Angebote aus dem Ausland 2011	-		5 %	40 %		0 %
Anteil der Angebote aus dem Ausland 2010	-		18 %	k.A.		0 %
Anteil der Käufer aus dem Ausland 2011	20 %		15 %	10 %		25 %
Anteil der Käufer aus dem Ausland 2010	20 %		16 %	k.A.		20 %
Auktionsform	online	physisch	online	online	physisch	online
Auktionsrhythmus	wöchentlich	wöchentlich	täglich	wöchentlich	wöchentlich	3-4 pro Woche
Auktionen 2010						
Durchgeführte Auktionen	52		312	k.A.	k.A.	143
Angebote Fahrzeuge	5.840		32.000	k.A.	k.A.	1.004
Verkaufte Fahrzeuge	3.726		27.000	k.A.	k.A.	923
Auflösungsquote	64 %		84 %	k.A.	k.A.	92 %
Anzahl der Bieter	600		6.000	k.A.	k.A.	3.489
Auktionen 2011						
Durchgeführte Auktionen	14	53	352	k.A.	k.A.	206
Angebote Fahrzeuge	815	7.057	36.000	k.A.	k.A.	1.066
Verkaufte Fahrzeuge	326	4.145	30.200	k.A.	k.A.	1.013
Auflösungsquote	40 %	59 %	84 %	k.A.	k.A.	95 %
Anzahl der Bieter	400-600	650	6.200	k.A.	k.A.	
Ziel 2012						
Durchgeführte Auktionen	120	0	400	52	196	68*
Angebote Fahrzeuge	10.000		40.000	2.500	15.000	301
Verkaufte Fahrzeuge	5.000		35.500	1.800	10.000	307
Auflösungsquote	50 %		89 %	72 %	67 %	98 %
Anzahl der Bieter	200 pro Auktion		6.500	k.A.	80 pro Auktion	3,931
Kontakt	ALD Auto Leasing D GmbH, Becklinger Straße 23; 29683 Dorfmark, Michael Leder, Tel.: 05163/98 96 10, michael.leder@aldautomotive.com, www.ald.de, www.ald-caroutlet.de		Alpha Online GmbH, Glockengießerwall 26, Roland Michael, Tel.: 040/6 69 06 69 16, rmichael@alphaonline.de	Auction 4 you GmbH, Hammerstr. 2, 92431 Neunburg v. Wald, Josef A. Mayr, josef.mayr@auction4you.de, www.auction4you.de		Auto-Auktionen-Europa.de, Heyne GmbH, Ferdinand-Porsche-Str. 21-23, 63500 Seligenstadt, Jürgen Heyne, Tel.: 06182/854 25, jh@heyne-gmbh.de *Stand 7.5.2012

▷ Auktionsunternehmen in Deutschland

	Autobid.de		Autorola	BCA		CarsOn
Einlieferer	nur B2B		B2B + Privatkunden	B2B + Privatkunden		B2B Priv (C2B nur in de
Niederlassungen national	Auktionszentren in Berlin-Brandenburg, Braunschweig, Frankfurt-Süd, Hamburg, Leipzig, München, Rhein-Ruhr und Stuttgart; Logistikzentren in Buch, Frankfurt-Osthafen, Illingen, Kelheim, Rackwitz und Schöneck		Hamburg, Frankfurt	Neuss, Berlin-Ost, Berlin-Süd, Rhein-Main (Groß-Gerau), Heidenheim, Stuttgart, München, Hannover, Hamburg		Amb
Niederlassungen international	Auktionszentrum in Riga (Lettland) sowie Auslandsvertretungen in Benelux/Frankreich, Polen, Rumänien, Spanien, bald Griechenland		16 Niederlassungen in Europa, 2 weltweit (Australien, USA)	20 x in UK, Altshofen (CH), Paris, Lyon, Nîmes (FR), Wavre (BE), Barneveld (NL), Klaudyn (PL), Weyle (DK), Parma (IT), Lissabon, Porto, Pombal (P), Azuqueca, La Luisiana, Bellvei, Alicante (ES), Almnas (S)		Belgien (Hadq reich, italie
Anteil der Angebote aus dem Ausland 2011	16 %		Europ. Plattform; Angebot variiert nach Land und Auktion	2,5 %		Europäsch
Anteil der Angebote aus dem Ausland 2010	18 %		s. o.	3,9 %		Europäsch
Anteil der Käufer aus dem Ausland 2011	28 %		27 %	3,9 %		Exportote
Anteil der Käufer aus dem Ausland 2010	26 %		k. A.	4,7 %		Exportote
Auktionsform	online	physisch	online	online	physisch	on
Auktionsrhythmus	täglich	täglich	täglich	täglich	täglich	run
Auktionen 2010						
Durchgeführte Auktionen	659	221	k. A.	828	568	2.
Angebotene Fahrzeuge	55.000	35.500	230.000	43.967	104.001	k.
Verkaufte Fahrzeuge	41.800	25.600	k. A.	26.893	85.733	12.
Auflösungsquote	76 %	72 %	k. A.	61 %	82 %	abhängig von
Anzahl der Bieter	3.500 Bieter vor Auktion, ca. 800 Bieter während Hotbid-Phase	120 am Auktionstag vor Ort, zzgl. ca. 800 Onlinebieter bei Netlive-Auktionen	70.000 registrierte Händler	82.000	95.000	10
Auktionen 2011						
Durchgeführte Auktionen	1.238	236	k. A.	1.112	621	3.
Angebotene Fahrzeuge	77.500	27.500	250.000	68.000	108.000	k
Verkaufte Fahrzeuge	57.350	19.800	k. A.	40.309	86.849	24
Auflösungsquote	74 %	72 %	k. A.	59 %	80 %	abhängig von
Anzahl der Bieter	3.700 Besucher vor Auktion, ca. 1.100 Bieter während Hotbid-Phase	ca. 70 am Auktionstag vor Ort, zzgl. ca. 1.100 Onlinebieter bei Netlive-Auktionen	70.000 registrierte Händler	125.000	103.000	16
Ziel 2012						
Durchgeführte Auktionen	1.400	250	k. A.	1.300	660	3.
Angebotene Fahrzeuge	82.000	30.000	mehr als 250.000	87.000	103.000	k
Verkaufte Fahrzeuge	61.500	21.600	k. A.	56.000	84.000	30
Auflösungsquote	75 %	72 %	k. A.	64 %	81 %	abhängig von
Anzahl der Bieter	1.200	70, zzgl. 1.200 Onlinebieter bei Netlive-Auktionen	70.000 registrierte Händler	160.000	115.000	19
Kontakt	Autobid.de (Auktion & Markt AG), Sandbornstr. 2, 65197 Wiesbaden, Marc Berger, Tel.: 0611/20516-0, www.autobid.de		Autorola GmbH, Stresemannstr. 375, 22761 Hamburg, Joseph Caruso, Tel.: 040/18037095, jca@autorola.de, www.autorola.de	BCA Autoauktionen GmbH, Floßhafenstr. 5, 41460 Neuss, Sebastian Lins, Tel.: 02131/3100740, s.lins@autoauktionen.de, www.bca-europa.de		Cars On The V Deutschland Kümmersru 92224 Amberg Tel.: 09621/76 thomas.ba@ www.carsonth

On The Web	DeTeFleet Services	Ebay
Privatkunden in den Niederlan- den]	nur B2B	B2B + Privatkunden
Amberg	Bonn	Berlin (Europarc Dreilinden)
Headquarter), Frank- reich, Italien, Spanien	-	-
deutsche Plattform	0 %	globaler Marktplatz
deutsche Plattform	0 %	globaler Marktplatz
Boote größer 90 %	15 %	globaler Marktplatz
Boote größer 75 %	15 %	globaler Marktplatz
online	online	online
um die Uhr	4 Tage/Woche	rund um die Uhr
2.650	ca. 200	1 Fzg. pro Minute
k. A.	8.050	k. A.
12.800	8.050	1 Fzg. pro Minute
ig vom Fzg-segment	100 %	k. A.
10.500	930	8 Mio. Besucher (AGOF Internet Facts 2010-III)
3.150	ca. 200	1 Fzg. pro Minute
k. A.	9.296	k. A.
24.200	9.296	1 Fzg. pro Minute
ig vom Fzg-segment	100 %	k. A.
16.500	1.073	7,5 Mio. Besucher (AGOF Internet Facts 2012-II)
3.300	ca. 200	k. A.
k. A.	9.000	k. A.
30.000	9.000	k. A.
ig vom Fzg-segment	100 %	k. A.
19.000	1.150	k. A.
The Web land GmbH, rsbrucker Str. 16, mberg, Thomas Bala, 21 76995-0, bala@carsontheweb.de, rsontheweb.de	DeTeFleetServices GmbH, An der Ziegelei 18, 53127 Bonn, Patrick Petersohn, Tel.: 0228/9024014302, www.detefleetservices- auktion.de	Ebay, Marktplatz 1, 14352 Europarc Dreilinden, Dr. Reinhard Schmidt, Tel.: 030/80195-0, www.ebaymotors.de

nicht. Denn letztlich, so Heyne, überzeugt immer das Ergebnis: Seiner Erfahrung nach sind die Erlöse pro Fahrzeug online deutlich höher als bei einer Live-Auktion. Er vermutet, dass die Bieter bei ihren virtuellen Geboten weniger an die Verkaufsprovision für das Auktionsunternehmen denken (rund 15 Prozent des Zuschlagspreises) und deshalb von vornherein höher bieten.

EDV aufgerüstet

Um für das Online-Geschäft gerüstet zu sein, haben die meisten Auktionsunternehmen in den letzten ein, zwei Jahren ihre Software überarbeitet. Auction 4 you beispielsweise hat mit Hochdruck ein neues EDV-System erarbeitet. Das junge Unternehmen segelte im letzten Jahr noch unter der Mannheim-Germany-Flagge, ist seit April als eigenständiges Unternehmen auf dem Markt und will in Sachen EDV eine neue Benchmark setzen.

Auktion & Markt ist im Frühjahr namentlich hinter seine Online-Sparte Autobid.de zurückgetreten und setzt damit klare Signale, wo die Auktionszukunft hingehen wird. Autobid.de hat seine Website komplett neu aufgebaut, an den Funktionalitäten gearbeitet und die eingangs erwähnte Web-App auf den Markt gebracht.

Auto-Auktionen-Europa hat ebenfalls im Herbst letzten Jahres begonnen, seine Plattform zu modernisieren. In wenigen Wochen launcht der Nischenanbieter die beiden Websites www.insolvenzauktionen-online.de und www.boote-auktionen.de – und kündigt an, überall, wo Nachfrage besteht, Insolvenzware zu versteigern.

BCA versteigert exklusiv die Bestände großer Händlergruppen und unterstützt die Autohäuser beim Hereinnahmeprozess. Solche Maßnahmen zeigen, dass Auktionshäuser den Imagewandel geschafft haben: Weg von der letzten Chance, ungeliebte Autos loszuwerden, hin zu einem klar erkennbaren Profil als Remarketing-Profis.

Silvia Lulei ◀



Joseph Caruso, Geschäftsführer Autorola: „Der Trend zu Online-Auktionen ist vor allem im Ausland sehr dynamisch, aber auch in Deutschland nimmt die Geschwindigkeit rapide zu.“



Jürgen Heyne, Geschäftsführer von Auto-Auktionen-Europa: „Marktpreise erreichen und Kosten niedrig halten ist für die Einlieferer ein wichtiger Indikator geworden.“



Foto: Autobid.de

Marc Berger, Vorstand Autobid.de: „2011 war für Auktion & Markt das erfolgreichste Jahr seit Gründung des Unternehmens im Jahr 1988. Mit über 75.000 verkauften Einheiten haben wir unser selbst gestecktes Ziel weit übertroffen. Neben

technischen Neuerungen steht die europäische Neuausrichtung des Unternehmens weit oben auf der Agenda 2012.“



Foto: Ebay

Dr. Reinhard Schmidt, Direktor von Ebay Motors:

„Derzeit wachsen die Bestände an und die Standzeiten steigen. Immer wichtiger wird deshalb der Zukauf der ‚richtigen‘ Fahrzeuge.“ Schmidt empfiehlt, auf Ebay nach attraktiven Fahrzeugangeboten von Privatpersonen zu suchen. „Wir raten dem Handel, neue, kreative Wege beim Zukauf zu beschreiten.“



Foto: COTW

Thomas Bala, Geschäftsführer von COTW:

„Wir können über unsere europäische Plattform Cars On The Web besonders gut Fahrzeuge vermarkten, die in ihren Ursprungsländer schwer zu verkaufen sind.“