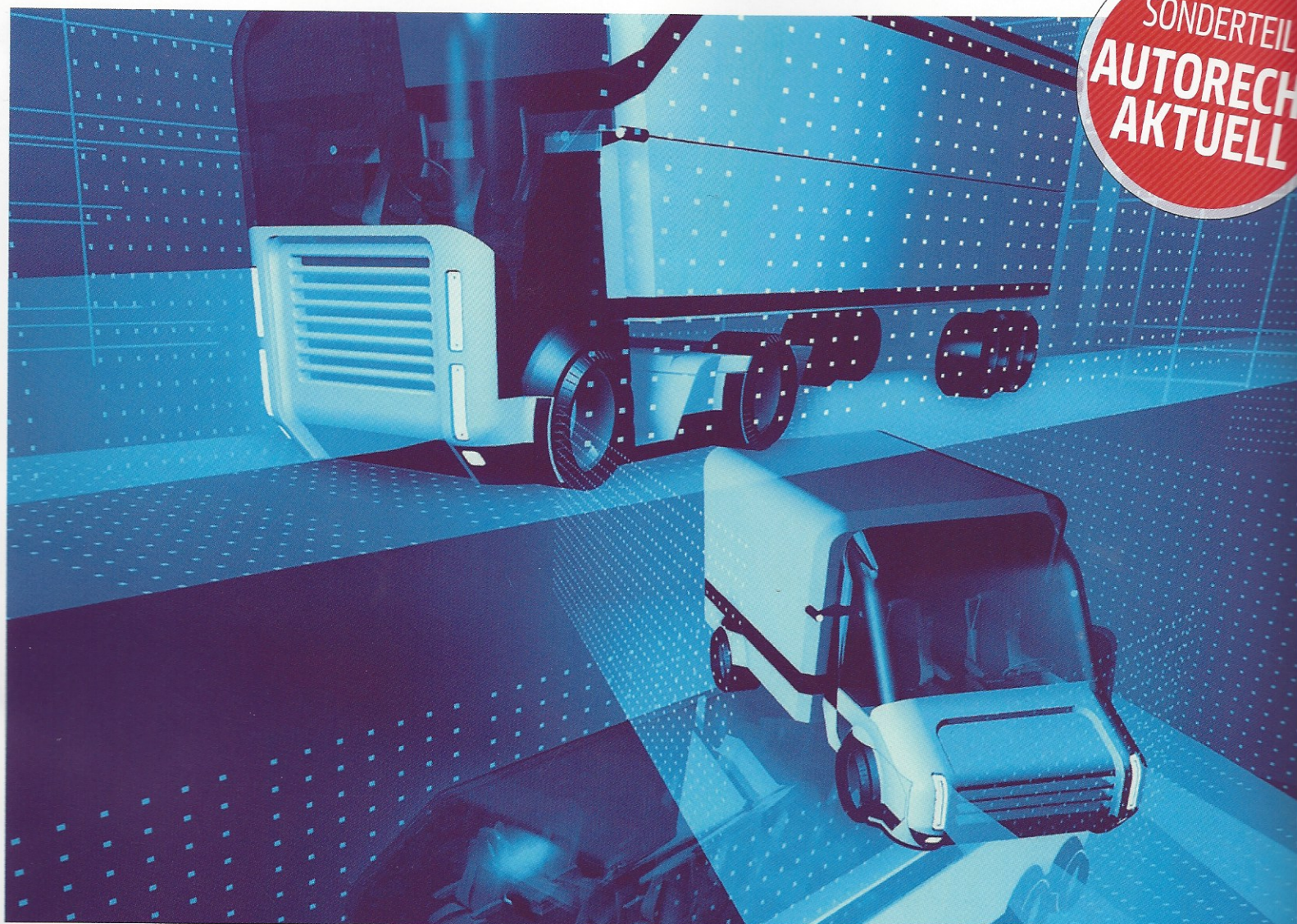


SONDERTEIL
AUTORECH
AKTUELL



Nutzfahrzeuge

Trends 2018: Von der Elektromobilität bis zum autonomen Fahren



ONLINEVERTRIEB

Auktion als Alternative

Ähnlich wie bei Pkws sind auch bei Nutzfahrzeugen Inseratebörsen im Internet ein wichtiger Verkaufskanal. Auktionen dagegen sind weniger verbreitet. Deren Vorteile will die Plattform Bid-a-Truck jetzt Händlern schmackhaft machen.



Torsten Sents ist Gründer des Start-up-Unternehmens Motorido, das hinter Bid-a-Truck steht.

Standtage im mittleren dreistelligen Bereich? Im Nutzfahrzeuggeschäft – und nicht nur da – kann das schon mal vorkommen. Standschäden inklusive. Bis ein Fahrzeug dann wieder auf einem herkömmlichen Onlinemarktplatz per Inserat feilgeboten werden kann, entstehen dem Händler mitunter hohe Kosten für Reparatur und Wartung. Aber nicht nur das: Es zieht auch noch mehr Zeit ins Land. Und vielleicht bringen Inserate dann immer noch nicht den Preis, den man sich erhofft hatte.

Als Händler Nutzfahrzeuge schnell über das Netz zu einem verbindlichen Preis verkaufen – bis hin zum problematischen

„Langsteher“: An diesem Punkt setzt das Start-up-Unternehmen Motorido mit seiner Plattform Bid-a-Truck

(www.bidatruck.de)

an. Gründer und Geschäftsführer Torsten Sents hat ähnliche Portale auch schon für den Ver- und Zukauf von Old- und Young-

timern sowie Motorrädern auf die Beine gestellt und will Händlern jetzt im Nutzfahrzeugbereich die Auktion als alternative Vermarktungsform schmackhaft machen, die der Logik des Transporter- und Lkw-Geschäfts entspricht.

Sents ist von den Vorteilen von Onlineauktionen gegenüber Inseraten überzeugt: „30.000 Euro für einen Lkw zeitnah per Versteigerung zu bekommen, kann für einen Händler besser sein, als 35.000 Euro in einer Annonce zu verlangen und zu warten, ob dieser Preis tatsächlich erzielbar ist.“ Schnelle und verbindliche Abverkäufe reduzieren die Kapitalbindung im Fahrzeugbestand eines Händlers.

Überregionaler breiter Kundenkreis

Die Zeit drückt vielleicht aber nicht nur dann, wenn Fahrzeuge schon länger auf dem Hof stehen, sondern auch, wenn ein Kunde einem Händler eine Anzahlung anbietet. Dann kann ein Händler das Kundenfahrzeug einem breiten Käuferkreis zur Auktion anbieten und dem Kunden kurzfristig einen verbindlichen Ankaufspreis nennen. Und dieser Preis stützt sich nicht nur auf die Angebote vor Ort – beispielsweise aus dem Kreis der üblichen Aufkäufer, mit denen der Händler zusammenarbeitet –, sondern auf überregionale Bieter, teils auch aus dem Ausland.

Bid-a-Truck ist vor wenigen Wochen an den Start gegangen. Sents steht jetzt in Kontakt mit interessierten Zielgruppen, die als Anbieter und Nachfrager für die Plattform infrage kommen: Händler, Zwischenhändler, Speditionen und Gewerbetreibende, die Nutzfahrzeuge ver-, an- und zukaufen wollen. Daneben gibt es Gespräche mit dem ein oder anderen Herstellerkonzern in Deutschland, der sich vorstellen kann, Leasingrückläufer über Bid-a-Truck zu vermarkten. Die Plattform

zielt ausschließlich auf eine gewerbliche Kundschaft. Gehandelt werden dort Transporter, Lkws und Sattelzugmaschinen, Anhänger, Auflieger, Baumaschinen, Busse, Landmaschinen und Stapler.

Auktionen erfolgen auf Bid-a-Truck nach einem klassischen Verfahren, in dem mehrere Bieter ihre verbindlichen Kaufangebote für Nutzfahrzeuge abgeben. Verkäufer können dann am Ende entscheiden, ob sie das Höchstgebot annehmen, es nachverhandeln oder ablehnen.

Eine Gebühr fällt erst bei einem erfolgreichen Verkauf an – und zwar in Höhe von 1,5 Prozent des Auktionspreises. In der Startphase bis März 2019 berechnet Bid-a-Truck aber nur pauschal gedeckelte Gebühren, die nach dem Verkaufspreis gestaffelt sind: von 350 Euro für Fahrzeuge mit Auktionspreisen bis 25.000 Euro bis hin zu 2.500 Euro für Fahrzeuge mit einem Preis über 250.000 Euro.

Auktionen sind der zentrale Verkaufsmechanismus auf Bid-a-Truck. Verkäufer können auf der Plattform aber auch kostenlos Fahrzeuge inserieren – wie auf den klassischen Fahrzeugmarktplätzen. Inserate wie in den großen Onlinebörsen sieht Sents heute als Standard. Deswegen bietet Bid-a-Truck diese Dienstleistung seinen Nutzern kostenlos an.

Sents sieht sich mit seiner neuen Plattform als eine Art Alleinanbieter im Bereich der Nutzfahrzeuge – zumindest was die Auktionen angeht. Denn hier gebe es keine vergleichbare Plattform, auf der Verkäufer in ähnlicher Form selbst kurzfristig ihre Fahrzeuge versteigern könnten.

Für die Zukunft kann sich der Motorido-Geschäftsführer vorstellen, sein Auktionsmodell noch auf andere Bereiche des Automobilmarkts zu übertragen. Eine Caravaning-Plattform ist schon in Planung.

MARTIN ACHTER



Auktionen als alternative Vermarktungsform: Das neue Portal „Bid-a-Truck“ will Händlern schnelle Abverkäufe ermöglichen.



Bild: © Gina Sanders - stock.adobe.com