

AUTOHAUS

WER UNS LIEST, FÜHRT.

www.autohaus.de

DIGITALES GESCHÄFT

So sieht es bei VW,
Audi und Skoda aus

ab Seite 16

NEXT GENERATION

Brennpunktthema
Personal

ab Seite 34

BATTERIEN

Geräte-Übersicht
und Praxisbericht

ab Seite 70

20

62. JAHRGANG
22. OKTOBER
2018

carwow

Ihr Platz für den digitalen Neuwagen-Vertrieb.

- ✓ Erreichen Sie täglich tausende Neuwagenkunden
- ✓ Entscheiden Sie selbst zu welchen Konditionen
- ✓ Jeder vierte Lead führt zum Kauf

Jetzt anmelden: haendler.carwow.de

carwow GmbH - Tel.: 089 143 794 300 - E-Mail: haendler@carwow.de



Die Reduzierung der Standzeiten: Das soll mit der neuen B2B-Lösung besser gelingen.



T. Sentis: Den größten Mehrwert sehen wir in der Reduzierung der Standzeiten und somit auch der Kapitalbindung am ungenutzten Fuhrpark, quasi dem „Standpark“. Eine potenzielle Inzahlungnahme kann umgehend als Auktion eingestellt werden und der Händler erhält verbindliche Angebote, bevor die Inzahlungnahme verbindlich angenommen wird. Oft gibt es eine Diskrepanz zwischen Wertvermutung des Besitzers und Werterzielung am Markt. So können auch „Langsteher“ mit verbindlichen Geboten in den Abverkauf gehen, denn oft sind 30.000 Euro nach zehn Standtagen besser als 33.000 Euro nach über 300 Standtagen.

AH: Warum ist eine Auktion manchmal besser als das klassische Börseninserat?

T. Sentis: Neben den genannten Vorteilen hinsichtlich der Standzeit gibt es weitere Mehrwerte bei einer Auktion: Ein Börseninserat bedeutet ja immer, dass ein Kaufinteressent sein Gegenangebot tiefer setzt und man sich am Ende im besten Fall in der Mitte der beiden Preisvorstellungen trifft. Nicht selten ist aber das Budget eines Käufers höher als der Inseratspreis des Fahrzeuges, aktuell zum Beispiel bei Lkw mit Kranaufbauten. Ein zufriedener Kunde zahlt dem Händler für im Börseninserat gefragte 30.000 Euro niemals 32.000 Euro. Bei einer Auktion hingegen bieten mehrere Interessenten innerhalb eines begrenzten Zeitfensters um dieselbe Ware, was durch den Bieterwettbewerb zu höheren Erlösen führt.

AH: Dennoch gibt es bei Ihnen auch Fahrzeuginserate. Warum?

T. Sentis: Wir sind der Meinung, dass Inserate heutzutage ein kostenloser Standard sein sollten, und geben dem Handel hiermit eine Alternative zu bestehenden gebührenpflichtigen Portalen. Wir haben verschiedene Schnittstellen zu bestehenden Systemen, sodass die Schaltung der Inserate von bestehenden Portalen zu Bid-a-Truck einfach per Knopfdruck möglich ist. Ist beispielsweise ein Inserat beliebt, weist jedoch kaum Anfragen durch Kunden auf, kann das oft ein Indiz für einen zu hohen Inseratspreis sein. Der Händler kann dann bei uns einfach und kostenlos mit wenigen Klicks eine Umwandlung des Inserats in eine Auktion durchführen.

LKW-AUKTIONEN

»Überragendes Feedback erhalten«

Unter dem Motto „Driving tomorrow“ fand kürzlich die 67. IAA Nutzfahrzeuge statt. Auf Interesse stieß in Hannover auch die neue B2B-Lösung „Bid-a-Truck“. Sieben Fragen an Geschäftsführer Torsten Sentis.

AH: Herr Sentis, mit Ihrer Plattform „Bid-a-Truck“ bieten Sie in Sachen Nutzfahrzeuge einen neuen Verkaufskanal. Wie fällt die Resonanz aus dem Handel bislang aus?

T. Sentis: Wir haben die Plattform in der Beta-Phase zur IAA Nutzfahrzeuge platziert und in Hannover ein überragendes Feedback aus verschiedenen Bereichen erhalten. Hersteller von Lkw sowie auch die Aftersales-Branche haben unsere Ideen, die wir mit verschiedenen Händlern in dem Portal umgesetzt haben, mit Folgeterminen und Kooperationsgesprächen belohnt. Bislang gab es kein vergleichbares Portal auf dem Markt und das Geschäftsmodell klingt für alle Seiten vielversprechend.

AH: Bitte beschreiben Sie das Geschäftsmodell in drei Sätzen.

T. Sentis: Wir bieten dem Handel ein kostenloses Verkaufsportal, da wir der festen Überzeugung sind, dass der Content-Lieferant nicht zur Kasse gebeten werden sollte. Zusätzlich bieten wir dem

Verkäufer die Möglichkeit, kostenlos eine Auktion zu erstellen, und führen hier den „Fair-Trade“-Gedanken ein, sprich eine Rechnung folgt nur bei einer erfolgreichen Auktion an den Verkäufer. Bei Auktionsende hat der Händler immer drei Wahlmöglichkeiten: Verkauf zustimmen, Verkauf ablehnen oder die Höchstbieter zu einer Nachverhandlung einladen.

AH: Wo sehen Sie den größten Mehrwert für den Autohandel?



„Wir bieten dem Handel ein kostenloses Verkaufsportal“, erklärt Torsten Sentis von Bid-a-Truck.

Interview: Patrick Neumann ■