AUKTION & MARKT

„Käufer verlangen lückenlose, digitale Transparenz“

Volatile Zinsen, steigende Haltekosten und die Elektrifizierung verändern den Gebrauchtwagenmarkt. Peter Lindner, Vorstandsvorsitzender der Auktion & Markt AG, spricht über die strategische Ausrichtung von Autobid.de und geplante Investitionen.

Die Fragen stellte Silvia Lulei



Peter Lindner, Vorstandsvorsitzender der Auktion & Markt AG, setzt auf Innovation und Internationalisierung, um Autobid.de für die Zukunft aufzustellen.

Bild: Auktion & Markt

Welche strategischen Schwerpunkte setzen Sie für die Auktion & Markt AG?

Peter Lindner: Als Vorstandsvorsitzender verfolge ich das Ziel, die Auktion & Markt AG und Autobid.de für die Herausforderungen der kommenden Jahre aufzustellen. Zwei wesentliche Orientierungspunkte bilden dabei Innovation und Internationalisierung. Derzeit investieren wir gezielt in innovative Technologien und datenbasierte Prozesse auf unserer Plattform. Dazu gehört für uns ganz klar auch die E-Mobilität: Wir beschäftigen uns derzeit intensiv mit praxistauglichen Verfahren zur Batteriebewertung, um in Kürze noch mehr Transparenz bei gebrauchten Elektrofahrzeugen zu schaffen. Ebenso gewinnt der grenzüberschreitende Handel stark an Bedeutung und wir möchten unseren Kunden den Zugang zu internationalen Märkten so einfach und effizient wie möglich gestalten. Daher bauen wir unsere europäische Präsenz kontinuierlich aus. Dabei bleibt unser bewährtes Erfolgsmodell bestehen: Wir verbinden unseren digitalen Marktplatz Autobid.de mit der physischen Infrastruktur unserer 17 Standorte. Damit bieten wir Händlern die Verlässlichkeit und Prozessqualität, die im heutigen Marktumfeld gefragt sind.

Wie hat sich das Marktumfeld für Gebrauchtwagenauktionen in den letzten zwei Jahren verändert?

Wir haben in den letzten zwei Jahren eine Transformation erlebt: Das Umfeld verlangt heute deutlich mehr Datenkompetenz. Der Markt hat sich vom reinen Volumenmarkt hin zu einem echten Qualitäts- und Datenmarkt entwickelt. Wir sehen eine deutliche Zunahme der Schlagzahl – Händler müssen ihre Bestände aufgrund volatiler Zinsen und hoher Haltekosten viel schneller umschlagen. Auktionen werden daher nicht mehr nur punktuell zur Bestandsauffüllung genutzt, sondern als tägliches, strategisches Einkaufswerkzeug. Zudem verlangen gewerbliche Käufer heute lückenlose digitale Transparenz in den Zustandsberichten.

Wie beeinflusst die aktuelle Konjunkturlage die Nachfrage nach Leasingrückläufern und Flottenfahrzeugen auf Autobid.de?

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen wirken derzeit wie ein Katalysator für unser Auktionsgeschäft. Da die Finanzierung von Lagerbeständen durch das Zinsniveau nach wie vor teuer ist und die Konsumstimmung zurückhaltend bleibt, weichen Käufer gezielt auf den Gebrauchtwagenmarkt aus. Leasingrückläufer und Flottenfahrzeuge sind besonders gefragt. Der Handel agiert extrem marktnah und nutzt Auktionen, um das Risiko zu steuern: Der Zukauf erfolgt zum tagesaktuellen Marktpreis, was absolute Sicherheit bei der Marge gibt. Über unsere Plattform mit 30.000 registrierten Händ-

lern schaffen wir hier jederzeit den optimalen Preisausgleich.

Welche Rolle spielen Elektrofahrzeuge im Auktionsgeschäft von Autobid.de?
Eine sehr starke und stark wachsende Rolle. Der Anteil elektrifizierter Fahrzeuge hat sich fest im Auktionsalltag etabliert. Während wir 2024 bei rund 20.000 Einheiten inklusive Hybriden lagen, konnten wir das Volumen 2025 auf mehr als 28.000 Fahrzeuge steigern. Unser spezialisierter Auktionsbereich „Greencars®“ ist längst aus der Nische herausgewachsen und bietet eine enorme Sortimentstiefe, die dem Handel den gezielten und strategischen Bestandsaufbau ermöglicht.

Welche besonderen Herausforderungen bringt die E-Mobilität für die Restwertbildung und Vermarktung von Gebrauchtwagen mit sich?
Bei E-Fahrzeugen erleben wir derzeit eine Zäsur bei den Restwerten. Ein wesentlicher Einflussfaktor ist die neue Bundesförderung, die seit Januar 2026 wieder Neuwagenkunden mit bis zu 6.000 Euro unterstützt. Das hat den Preisdruck auf junge Gebrauchte spürbar erhöht und lässt die Preislücke zum Verbrenner auf unter 5.000 Euro schrumpfen. Was gebrauchte Stromer wiederum für eine völlig neue Käuferschicht attraktiv macht. Die größte Herausforderung bleibt bislang die Transparenz bezüglich des Batteriezustands. Während junge Gebrauchte unter zwölf Monaten relativ wertstabil sind, agieren Bieter bei drei- bis vierjährigen Fahrzeugen ohne valide Batteriedaten vorsichtiger.

Welche Rolle spielen künstliche Intelligenz und datenbasierte Bewertungssysteme bei der Preisfindung und Fahrzeugbewertung Ihrer Auktionen?
Wir verfügen über einen umfangreichen Datenschatz aus jährlich weit über 150.000 Transaktionen und über 35 Jahren Markterfahrung. KI-gestützte Systeme und Datenanalysen nutzen wir intern an vielen Stellen, um Abläufe zu optimieren und unser Team bei Preisfindung und Qualitätsbewertung zu unterstützen. Aber für uns gilt ganz klar: KI ist eine wertvolle Ergänzung, ersetzt aber nicht die menschliche Expertise. Das Rückgrat unserer Firma bleiben unsere erfahrenen Mitarbeiter vor Ort. Im Umgang mit unseren Kunden stehen der persönliche Austausch und die Gewissenhaftigkeit bei der physischen Fahrzeugaufnahme immer an erster Stelle.

„Auktionen werden als tägliches, strategisches Einkaufswerkzeug genutzt.“

Peter Lindner, Auktion & Markt

Der Wettbewerb im digitalen Fahrzeughandel wächst. Wie positioniert sich Auktion & Markt AG gegenüber anderen Remarketing-Anbietern?
Unsere Stärke liegt in unserem hybriden Ansatz und der gelebten Kundennähe. Wir verbinden eine hochmoderne digitale Plattform mit der physischen Infrastruktur unserer 17 Auktionszentren. Fahrzeuge werden bei uns von eigenen Experten detailliert, transparent und streng nach Qualitätsstandards begutachtet. Zudem punktet Autobid.de durch eine stets wachsende europäische Reichweite: Etwa 27 Prozent der Fahrzeuge gehen bei uns derzeit in den Export. Wir können ausgewählte Fahrzeuge gezielt in die europäischen Märkte versteigern, in denen aktuell die höchste Nachfrage herrscht – das löst regionale Überangebote auf und sichert Einlieferern Spitzenpreise.

Wie hat sich die Struktur Ihrer Kundschaft in den letzten Jahren verändert, und welche neuen Anforderungen stellen diese an die Plattform?
Der Handel agiert heute deutlich zahlenbasierter und flexibler. Das Zukaufsverhalten hat sich vom bloßen Auffüllen von Standplätzen hin zum strategischen Kuratieren des eigenen Sortiments entwickelt. Kunden erwarten maximale Schnelligkeit und Transparenz: Angefangen bei hochauflösenden Bildern und detaillierten Protokollen bei der Fahrzeugaufnahme bis hin zu verlässlichen Daten zum Software- und Batteriezustand. Auf Verkäuferseite wird wiederum eine reibungslose, integrierte Prozessabwicklung geschätzt – von der Aufnahme an unseren Standorten bis zum internationalen Dokumenten- und Auktionshandling.

Welche Investitionen plant Auktion & Markt AG in den kommenden Jahren, um die Plattform technologisch und organisatorisch weiterzuentwickeln?
Wir investieren kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer Plattform-Technologie und die Integration intelligenter KI-Lösungen, um Prozesse für Käufer und Verkäufer weiter zu beschleunigen. Parallel investieren wir in die Infrastruktur unserer Standorte – wie der jüngste Neubau unseres Bürogebäudes am Auktionszentrum Berlin zeigt, mit dem wir Kapazitäten geschaffen haben, um das Wachstum in der Region langfristig abzusichern.

Ein wichtiger Schwerpunkt liegt zudem auf dem Thema Transparenz bei Elektrofahrzeugen: Hier befinden wir uns derzeit in den finalen Schritten, um dem Handel noch dieses Jahr eine voll integrierte und praxistaugliche Lösung für verlässliche SoH-Batteriezertifikate auf unserer Plattform zur Verfügung zu stellen.

Wie schätzen Sie die mittelfristige Entwicklung des Gebrauchtwagenmarktes ein, insbesondere im Hinblick auf Restwerte, Lieferengpässe und die zunehmende Elektrifizierung der Fahrzeugflotten?
Wir blicken positiv auf die Entwicklung. Der Markt hat sich in einem gesunden Umfeld eingependelt, in dem sich Angebot und Nachfrage gut ausgleichen. Bei hochwertigen Verbrennern sehen wir eine ausgeprägte Preisstabilität. Gleichzeitig bleibt der Trend zur Elektromobilität ungebrochen – nicht zuletzt angetrieben durch die stetig steigenden Spritpreise, die die Betriebskosten für Verbrenner hochhalten und den Wechsel zu effizienten Antrieben beschleunigen. Im Auktionsgeschäft verzeichnen wir bei den Stromern entsprechend dynamische Entwicklungsschübe: Aktuell drängen die leasingstarken Jahrgänge 2022 und 2023 als drei- bis vierjährige Flottenrückläufer auf den Markt. Zudem sehen wir ein starkes Wachstum chinesischer Hersteller auf dem deutschen Markt, was das Angebot an Elektrofahrzeugen zusätzlich breiter und vielfältiger macht. Diese Entwicklungen bieten dem Handel attraktive Modelle im gefragten Preissegment unter 25.000 Euro. Wer als Plattform höchste Transparenz bietet und den grenzüberschreitenden Handel hürdenfrei gestaltet, wird diesen Markt auch in Zukunft maßgeblich prägen. ■