

Beachtliches Potenzial

2024 hat sich für Auktion & Markt durchweg positiv entwickelt. In diesem Jahr stehen laut dem stellvertretenden Vorstandschef Peter Lindner vor allem die weitere Digitalisierung, Standorte und Netzwerke sowie der Ausbau der Zusatzdienstleistungen im Fokus.

von Ralph M. Meunzel

AH: Herr Lindner, welche Bedeutung hat das B2B-Auktionsgeschäft für den Handel?

P. Lindner: Gerade vor dem Hintergrund, dass im Zuge des Agenturmodells – sofern es sich auf breiter Front durchsetzt – die Endkunden beim Neuwagenkauf stärker direkt mit den Herstellern interagieren, wird das Gebrauchtwagen-geschäft für den Handel mehr denn je eine relevante Ertragsäule. Denn im Gegenzug wird man sich folgerichtig neben dem Werkstattservice vor allem auf das GW-Geschäft konzentrieren. Und genau hier zeigen sich die Stärken von B2B-Kfz-Auktionen. Tatsächlich findet der Handel das vielfältigste Gebrauchtwagenangebot nach wie vor auf den etablierten B2B-Marktplätzen. Diese Erkenntnis setzt sich bei immer mehr Händlern durch. Und als eine der erfahrensten, europaweit führenden B2B-Online-Auktionsplattformen mit rund 150.000 versteigerten Fahrzeugen p.a. zählt Autobid.de zweifellos zum favorisierten Anbieterkreis. Und das gilt für den Fahrzeugzukauf ebenso wie für die reversionssichere Vermarktung von eingelieferten Fahrzeugen.

AH: Welches Wachstumspotenzial sehen Sie?

P. Lindner: Laut einer kürzlich von uns in Auftrag gegebenen Umfrage nutzen aktuell lediglich rund 40 Prozent der Händler eine Auktionsplattform für den GW-Zukauf. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass rund 60 Prozent diesen Kanal noch nicht für sich entdeckt haben. Bezüglich der Fahrzeugeinlieferungen sieht es dagegen deutlich besser aus – besonders bei den größeren Betrieben. Bis zu 70 Prozent nutzen diesen Kanal für Fahrzeugeinlieferungen. Von den kleineren und mittelgroßen Händlern nur zu etwa 20 Prozent. B2B-Auktionen haben also offensichtlich – sowohl für Zukauf als auch für Einliefe-



Peter Lindner,
stellvertretender
Vorstandsvorsitzender
der Auktion & Markt AG
(Autobid.de)

rungen – noch ein beachtliches Entwicklungspotenzial.

AH: Warum sollte ein Händler Auktion & Markt nutzen?

P. Lindner: Die Auktion & Markt AG gehört mit ihrer B2B-Auktionsplattform Autobid.de bereits seit über 35 Jahren zu den größten und erfolgreichsten Auktionsanbietern für den gewerblichen Fahrzeughandel in Europa. Täglich stehen bis zu 1.500 Fahrzeuge zum Verkauf, bis zu 4.500 wöchentlich. Insgesamt versteigern wir rund 150.000 Fahrzeuge im Jahr – alle Marken, Arten und Typen. Diese immense große Auswahl, schlanke Prozesse und der partnerschaftliche Umgang miteinander haben unsere Kunden seit jeher überzeugt. Darüber hinaus schät-

zen unsere Kunden den 360-Grad-Rundumblick zu allen Automotive-Themen. Denn unser Dienstleistungsangebot beinhaltet weit mehr als das reine Auktions-geschäft. So unterstützen wir auch Unternehmen dabei, sich zukunftsorientiert aufzustellen, um jederzeit auf neue Entwicklungen reagieren und dann auch erfolgreich an den internationalen Märkten partizipieren zu können.

Das Vertrauen in unsere Arbeit belegen auch unsere zahlreichen, langjährigen Geschäftsbeziehungen, die bis heute die positive Entwicklung über die vielen Jahre und auch die Stabilität in den unruhigeren Zeiten, wie wir das zum Beispiel bei Corona erlebt haben, sichern. Und dies gilt für Einlieferer-Kunden ebenso wie für die rund

Foto: Auktion & Markt AG

30.000 bei uns registrierten gewerblichen GW-Käufer, sprich Kfz-Handel. Für beide Seiten gestalten wir das B2B-Geschäft so einfach und komfortabel wie möglich und legen dabei größten Wert auf einen ganzheitlichen Beratungs- und Betreuungsansatz sowie auf ein partnerschaftliches Miteinander. Auktion & Markt (Autobid.de) sorgt dabei für Kundennähe im besten Sinne – zum Beispiel durch ein bundesweites Netz, bestehend aus 17 Standorten, mit weitreichenden Serviceleistungen. Auch stellen wir den gesamten Transaktionsprozess in digitaler Form bereit. Dazu gehören etwa das digitale Dokumentenhandling, die digitale Finanzierungsoption oder die Fahrzeuglogistik, die man sehr bequem während des Auktionsprozesses per Klick dazu buchen kann.

AH: Was kostet Ihr Service?

P. Lindner: Die Gebühren für Fahrzeug-einlieferungen sind sehr differenziert nach unterschiedlichen Kriterien gestaffelt – und insbesondere abhängig vom gewünschten Dienstleistungspaket sowie dem erforderlichen Remarketing-Prozess. Für Bieter bzw. Käufer fallen für ein ersteigertes Fahrzeug Transaktionsgebühren gemäß Preisliste an. Diese sind abhängig von Besteuerungsart – ob differenz- oder regelbesteuert –, von der Liefer-/Käuferdestination – ob Deutschland, EU oder Drittland – sowie von Standort und Abholzeitpunkt.

AH: Wer liefert bei Ihnen ein?

P. Lindner: Wir setzen auf gesuchte, europaweit marktgängige Ware. Diese beziehen wir überwiegend von großen, oft markengebundenen Händlern bzw. Marken-Niederlassungen. Darüber hinaus zählen auch Hersteller, Autovermieter, Leasinggesellschaften und die unterschiedlichsten Flottenbetreiber zu unseren geschätzten Partnern.

AH: Welche Händler kaufen bei Ihnen zu?

P. Lindner: Die Struktur der rund 30.000 bei uns registrierten Händler aus 40 Ländern Europas ist sehr differenziert. Wir sprechen von kleinen, über mittelgroßen und auch Händlerverbänden sowie Niederlassungen im Inland und Ausland. Diese ergänzen ihr Angebotsportfolio regelmäßig mit passenden Fahrzeugen aus unseren Auktionen.

» Aktuell nutzen lediglich rund 40 Prozent der Händler eine Auktionsplattform für den GW-Zukauf. Rund 60 Prozent haben diesen Kanal noch nicht für sich entdeckt. «

Peter Lindner

AH: Gehen Autos ins Ausland?

P. Lindner: Gut 30 Prozent der Fahrzeuge versteigern wir ins Ausland – zum Vorteil für unsere einliefernden Kunden. Denn wir nutzen bei unseren internationalen Aktivitäten die länderspezifischen Besonderheiten für bessere Vermarktungsergebnisse. Das heißt, wir versteigern dorthin, wo das jeweilige Fahrzeug die höchste Attraktivität besitzt und somit auch den besten Preis erzielen kann. Welche Angebote für welches Ausland interessant sind, entscheidet letztlich der Bieter bzw. Käufer im jeweiligen Export-Land. Wichtig zu erwähnen wäre noch, dass unsere Einlieferer keinerlei umsatzsteuerliches Exportrisiko tragen.

Das übernehmen wir. Wir verfügen über eine spezialisierte Abteilung, die sämtliche administrativen Anforderungen bei Exportgeschäften im Blick behält.

AH: Wo kommen die Fahrzeuge her?

P. Lindner: Neben den oben genannten großen Markenhändlern gehören auch namhafte Hersteller, Autovermieter, Leasinggesellschaften, Banken, die unterschiedlichsten Flottenbetreiber sowie kommunale Unternehmen zum Einlieferer-Kreis. Viele davon sind bereits seit mehr als 15 Jahren Kunde und vertrauen weiter darauf, dass ihre Fahrzeuge erfolgreich über Autobid.de vermarktet werden.

ALZURA
TYRE 24 group

ALZURA.COM
www.alzura.com

ALZURA
www.alzura-automotive.com

LOCALONE
www.localone.com

AUTOMOTIVE INSIGHTS
www.autoinsights.com

» Wir wollen die Digitalisierung in unseren Abläufen weiter konsequent vorantreiben und dadurch das B2B-Geschäft noch einfacher, noch sicherer und noch komfortabler für unsere Kunden gestalten. «

Peter Lindner

AH: Wie lief das Jahr 2024?

P. Lindner: Das Jahr 2024 hat sich für uns durchweg positiv entwickelt. Das zeigt sich einerseits an den 10.000 zusätzlichen Einheiten, die wir gegenüber 2023 mehr absetzen konnten – von rund 140.000 auf rund 150.000 Einheiten –, und andererseits an den 60 neu eingestellten Mitarbeitern, sodass mittlerweile 450 engagierte Fachkräfte für ein rund laufendes Auktionsgeschehen sorgen.

AH: Was haben Sie sich 2025 vorgenommen?

P. Lindner: Natürlich wollen wir den eingeschlagenen Weg weitergehen und die Digitalisierung in unseren Abläufen weiter konsequent vorantreiben und dadurch das B2B-Geschäft noch einfacher, noch sicherer und noch komfortabler für unsere Kunden gestalten. Daneben gilt es jedoch, unser europaweites Partnerschafts-Netzwerk weiter auszubauen und mit diesen internationalen Kooperationen einen zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden zu generieren. Auch steht die positive Kundenerfahrung bei uns im Fokus: Verschiedene Zusatzdienstleistungen wie etwa digitalisierter Abmeldeservice, detailliertere Fahrzeugbeschreibungen oder weiter optimierte Prozessabläufe sind in der Entwicklung oder bereits umgesetzt. Darüber hinaus ist uns die Erreichbarkeit bzw. Kundennähe wichtig. Deshalb wird unser bundesweites Standortnetz, mit bislang 17 Auktions- bzw. Logistik-Zentren, weiter ausgebaut – und mit zusätzlichen Serviceleistungen „aufgerüstet“.

AH: Der GW-Markt ist 2025 verhalten gestartet. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie?

P. Lindner: Nach meiner Wahrnehmung nimmt der GW-Markt aktuell wieder an Dynamik zu. Darauf deutet jedenfalls das gestiegene Fahrzeugangebot auf unserer B2B-Plattform Autobid.de hin. Hatten wir 2024 durchschnittlich rund

3.000 Fahrzeuge täglich online, so kommen wir aktuell nicht selten über die 4.000er-Marke. Daraus abgeleitet sehe ich erst einmal keine weiteren Preissteigerungen bei den Gebrauchtwagen, eher eine Stabilisierung der Preise, nachdem diese im vergangenen Jahr ja um gut drei Prozent nachgelassen hatten. Man muss aber differenzieren: Während ich bei Verbrennern, insbesondere in der Kompakt- und Mittelklasse, mit stabilen oder maximal leicht steigenden Preisen rechne, sehe ich für gebrauchte Elektroautos eine eher unsichere Zukunft. Hier kommt es sehr stark darauf an, wie sich die chinesischen Marken auf europäischem Boden durchsetzen. Die wachsende Verfügbarkeit, zum Beispiel durch die vielen Leasingrückläufer und die wachsende Anzahl älterer Modelle, drückt jedoch jetzt schon auf die Preise. Letztlich werden E-Autos für den Endverbraucher erschwinglicher werden.

AH: Welchen Anteil haben Elektroautos (BEV) mittlerweile am Auktionsgeschäft?

P. Lindner: Die Vermarktung von BEV, HEV und PHEV gehört für uns bereits seit 2015 zum Auktionsalltag. Als dann die E-Auto-Zahlen deutlich gestiegen sind, haben wir sehr früh unter dem Label „Greencars“ einen eigenen Auktionsbereich auf unserer Plattform geschaffen, um diese spezielle Produktgruppe übersichtlich für unsere Käufer zusammenzuführen. Inzwischen vermarkten wir jährlich mehr als 20.000 Elektro- und Hybridfahrzeuge. Darunter etwa 6.000 reine BEV.

AH: Welche Rolle spielt ein Batteriezertifikat beim Wiederverkauf gebrauchter Stromer?

P. Lindner: Sicherlich kann ein solches Zertifikat, das den SoH (State of Health) einer Batterie anzeigt, dem Käufer mehr Sicherheit bei seiner Kauf-Entscheidung geben. Deshalb macht es durchaus Sinn, unsere Angebote mit

einem solchen Zertifikat für die Kunden noch transparenter zu machen. Vereinzelt wurde das bei uns – in Abstimmung mit verschiedenen Einlieferern – auch schon umgesetzt. Aktuell führen wir Gespräche, damit dieser Service zeitnah für möglichst alle E-Autos angeboten werden kann. Das stärkt das Vertrauen im E-Auto-Handel und erhöht logischerweise auch den Wiederverkaufswert.

AH: Welchen Stellenwert hat das Oldtimer-Geschäft? Ist hier noch Potenzial vorhanden – für Sie, aber auch für den Autohandel?

P. Lindner: Das Oldtimer-Geschäft an sich ist durchaus interessant – und deshalb hat sich die Auktion & Markt AG mit ihrer jungen Marke Classicbid auch ein extra Geschäftsfeld dafür erschlossen. Hierüber bietet man automobile Klassiker, Oldtimer und Youngtimer an – in diesem Fall auch für Endkunden. Ob da generell Potenzial für den Handel vorhanden ist, kann man pauschal nicht beantworten. Für Händler, die sich zusätzlich zum gewöhnlichen GW-Handel auf Oldtimer spezialisiert haben und möglicherweise auch noch eine Werkstatt für Oldtimer mitbetreiben, mag das durchaus lukrativ sein. Für den Durchschnittshändler sehe ich das eher nicht.

AH: Unlängst hat das Onlineportal Carwow einen C2B-Auktionsdienst gestartet. Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der Markt für Autozukauf und Auktionsgeschäft?

P. Lindner: Der Autozukauf C2B weist tatsächlich ein gewisses Potenzial auf. Ein Indikator hierfür ist die steigende Anzahl von Anbietern für private Fahrzeugeinlieferungen auf dem Markt. Ein Teil davon wird anschließend in Auktionen veräußert. Autobid.de ist eine reine B2B-Plattform. Einen C2B-Service bieten wir nicht an. Unsere Tür steht ausschließlich für gewerbliche Kunden offen, also zum Beispiel Kfz-Händler, die Inzahlungnahmen ihrer Kunden über unsere international ausgerichteten Auktionen lukrativ weitervermarkten möchten. Darüber hinaus möchten wir auf die zahlreichen Flottenbetreiber aufmerksam machen, die ihre gebrauchten Firmenwagen aus dem Kauffuhrpark über unsere Auktionen vermarkten.

AH: Vielen Dank für das Gespräch!

03. bis 05.09.2025 | KITZBÜHEL RUFT!

34. AUTOHAUS SommerAkademie 2025

Die Zukunft des Automobilhandels – So muss die Erfolgsgeschichte jetzt weiter entwickelt werden!

Ohne Autohaus kein erfolgreicher Handel mit Automobilen. Nach dem viele sogenannte Experten den Händlerbetrieb in den vergangenen Jahren gerne an den Nagel gehängt hätten, erkennt sogar der schwächste Importeur mit Ausnahme von Tesla, dass erfolgreicher Verkauf weiterhin im Saale stattfindet. Ein Vertriebspartner, der auf eigene Rechnung wirtschaftet oder zumindest aus eigenem Antrieb Vollgas gibt, ist anscheinend doch gar keine schlechte Lösung! Sogar die Mehrheit der Kunden will für viele Nerds völlig unverständlich weiterhin beim Handel kaufen. Machen wir uns aber nichts vor, klar ist, dass das Geschäft aufgrund der unterschiedlichen Entwicklungen deutlich komplexer wird und sich im schnellen strukturellen Wandel befindet. Nur die Gesamtheit der Geschäftsbereiche also Verkauf von NW und GW und Dienstleistungen garantieren zukünftig einen stabilen wirtschaftlichen Erfolg. Es stellt sich also die Frage: Quo vadis Autohandel?



Scan mich!