



Die digitale Auktionsplattform von Autobid.de soll weiter ausgebaut und mit KI noch effizienter werden.

Datenexpertise als Erfolgsrezept

Auktionen sind längst ein strategisches Einkaufswerkzeug im Autohandel. Autobid.de-Vorstandsvorsitzender Peter Lindner im Interview zu den Trends und Schwerpunkten.

von Frank Selzle

Das Jahr 2025 lief gut für Autobid.de. Nachdem die Auktionsplattform 2024 die Marke von 150.000 Fahrzeugen erreicht hatte, konnte das Volumen im vergangenen Jahr weiter ausgebaut werden, auch getrieben durch verstärkte Aktivitäten im europäischen Ausland. Autobid.de setzt dabei auf die physische Präsenz an 17 Standorten in Kombination mit einer digitalen Auktionsplattform. Vorstandsvorsitzender Peter Lindner erläutert im Gespräch die Schwerpunkte und weiteren Ziele.

AH: Welche Trends haben 2025 das Auktionsgeschäft am stärksten geprägt?

P. Lindner: Das Jahr 2025 war ein Wendepunkt weg vom reinen Volumenmarkt hin zu einem echten Qualitäts- und Datenmarkt. Der prägendste Trend war zweifellos die Professionalisierung der Zustandsbewertung. Um unseren Kunden maximale Kalkulationssicherheit zu bieten, setzt Autobid.de auf eine lückenlose digitale Transparenz, insbesondere beim Batteriezustand von E-Fahrzeugen. Ein wei-

terer starker Trend war die Zunahme der Frequenz. Wir haben 2025 gesehen, dass Händler ihre Bestände deutlich schneller umschlagen müssen, um auf die volatilen Zinsen zu reagieren. Das hat dazu geführt, dass Auktionen als tägliches, strategisches Einkaufswerkzeug genutzt werden.

AH: Erwarten Sie eher stabile Preise oder eine neue Dynamik im Markt?

P. Lindner: Wir beobachten eine zunehmende Differenzierung im Markt. Bei

den hochwertigen Verbrennern, insbesondere in der Kompakt- und Mittelklasse, sehen wir eine ausgeprägte Preisstabilität, da sie eine verlässliche Nachfrage im In- und Ausland bedienen. Eine neue, spannende Dynamik verzeichnen wir im Segment der jungen Gebrauchten und BEV. Hier führt das gestiegene Angebot aus Flottenrückläufen dazu, dass sich die Preise auf einem Niveau einpendeln, das den Massenmarkt anspricht. Unsere Plattform fungiert hier als Echtzeit-Barometer für den tatsächlichen Marktwert.

AH: Welche Rolle spielen aktuell konjunkturelle Faktoren wie Benzinpreis, Zinsen und Konsumstimmung?

P. Lindner: Diese Faktoren wirken derzeit wie ein Katalysator für das Auktionsgeschäft. Wir sehen ein Allzeithoch bei den Spritpreisen, was die Nachfrage nach effizienten Fahrzeugen sowie E-Autos antreibt. Gleichzeitig haben sich die Leitzinsen stabilisiert, was dem Handel zwar mehr Planungssicherheit gibt, aber die Finanzierung von Lagerbeständen weiterhin teuer macht. Die Konsumstimmung ist aufgrund der wirtschaftlichen Gesamtlage zwar zurückhaltend, doch genau hier liegt die Chance: Wenn Neufahrzeuge zu teuer oder unkalkulierbar sind, weichen Käufer auf den Gebrauchtwagenmarkt aus. Unsere Plattform unterstützt ihn dabei, genau die Ware zu finden, die trotz hohen Spritpreises und Zinsdruck schnell wieder einen Käufer findet.

AH: Welchen Anteil haben Elektrofahrzeuge inzwischen am Auktionsvolumen von Autobid.de?

P. Lindner: Der Anteil an Elektrofahrzeugen und Hybriden wächst rasant und hat sich fest in unserem Auktionsalltag etabliert. Während wir 2024 noch bei ca. 20.000 Einheiten (inkl. Hybriden) lagen, hat sich die Schlagzahl 2025 auf mehr als 28.000 erhöht. Der Auktionsbereich „Greencars“ ist bei Autobid.de längst aus der Nische herausgewachsen und bietet mittlerweile eine Sortimentstiefe, die den strategischen Bestandsaufbau für jeden Händler ermöglicht.

AH: Wie bewerten Sie die aktuelle Preis- und Werthaltigkeit von BEV und Plug-in-Hybriden im Auktionsgeschäft? Hat die E-Auto-Prämie Einfluss?

» Auktionen sind ein bewährtes Werkzeug, um das Risiko zu steuern, da sie den Einkauf zum tagesaktuellen Marktpreis ermöglichen. «

Peter Lindner, Vorstandsvorsitzender Autobid.de

P. Lindner: Wir erleben derzeit eine Zäsur bei den Restwerten von Elektrofahrzeugen. Durch die neue Bundesförderung, die seit Januar 2026 wieder Neuwagenkunden mit bis zu 6.000 Euro unterstützt, ist der Preisdruck auf junge Gebrauchte massiv gestiegen. Außerdem schrumpft die Preislücke zum Verbrenner auf unter 5.000 Euro, was gebrauchte Stromer für eine völlig neue Käuferschicht attraktiv macht. Bei Plug-in-Hybriden (PHEV) beobachten wir hingegen eine höhere Stabilität, da sie weiterhin extrem gefragt sind.

AH: Gibt es E-Auto-Segmente, bei denen sich der Handel über Auktionen besonders rechnet, etwa junge Gebrauchte, Flottenrückläufer oder Nischenmodelle?

P. Lindner: Das attraktivste Segment sind derzeit ganz klar die Flottenrückläufer im Alter von drei bis vier Jahren. Diese Fahrzeuge kommen jetzt in großen, homogenen Stückzahlen aus den leasingstarken Jahren 2022 und 2023 in unsere Auktionen. Durch ihr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis bieten diese Fahrzeuge eine hervorragende Marge beim Wiederverkauf an Privatkunden, die gezielt nach einem zuverlässigen E-Auto im gefragten Preissegment unter 25.000 Euro suchen. Ein weiteres spannendes Feld sind Nischenmodelle und Transporter. Aktuell sehen wir bei elektrischen Nutzfahrzeugen eine sehr stabile Nachfrage. Auktionen rechnen sich hier besonders, weil wir über unser europäisches Netzwerk Käufer in Regionen erreichen, in denen die Ladeinfrastruktur für Gewerbebetriebe bereits weiter fortgeschritten ist als im Bundesdurchschnitt.

AH: Beobachten Sie bei E-Fahrzeugen andere Bieter- oder Preislogiken als bei Verbrennern?

P. Lindner: Das Bieterverhalten bei E-Fahrzeugen ist datengetriebener. Während der Zukauf beim Verbrenner stark auf langjährigem Erfahrungswissen,

bekannten mechanischen Laufleistungen und der schnellen Marktgängigkeit bestimmter Ausstattungen basiert, ist beim BEV die Transparenz über den Batteriezustand und den Software-Stand das A und O. Junge Gebrauchte unter 12 Monaten sind extrem wertstabil, während bei drei- bis vierjährigen Fahrzeugen die Bieter vorsichtiger werden, sofern keine validen Daten zum Batteriezustand vorliegen.

AH: Wie wichtig ist das Thema Batteriezustand mittlerweile? Bieten oder planen Sie SoH-Zertifikate oder vergleichbare Transparenzlösungen?

P. Lindner: Der Batteriezustand ist heute die Leitwährung im E-Gebrauchtwagenmarkt und der entscheidende Schlüssel für den Erfolg. Wir sind hier aktuell im Austausch mit verschiedenen Anbietern, um die für unsere Kunden beste Lösung zu finden. Uns geht es nicht darum, schnell irgendetwas einzuführen, sondern das System muss im Auktionsalltag für Käufer und Einlieferer auch wirklich reibungslos funktionieren. Wir schauen uns die Optionen derzeit genau an und möchten eine passende Lösung an den Start bringen, sobald das Gesamtpaket stimmt.

AH: Hat sich die Risikowahrnehmung beim Händler-Zukauf in den vergangenen Jahren verändert?

P. Lindner: Ja, die Risikokalkulation im Handel ist spürbar präziser geworden. Bei dem aktuellen Zinsniveau sind die Haltekosten für den Lagerbestand ein ganz entscheidender Faktor im Tagesgeschäft. Entsprechend wichtig sind heute Sicherheit und Planbarkeit beim Zukauf. Der Handel agiert hier sehr marktnah und fokussiert. Auktionen sind dabei ein bewährtes Werkzeug, um das Risiko zu steuern, da sie den Einkauf zum tagesaktuellen Marktpreis ermöglichen. Das gibt dem Händler die Sicherheit, dass sein Einkaufs-



» Wir sind ein Team aus Branchenexperten, das auf Basis von über 35 Jahren Markterfahrung und dem Datenschatz aus jährlich weit über 150.000 Transaktionen arbeitet. «

Peter Lindner, Vorstandsvorsitzender Autobid.de

preis exakt zur aktuellen Nachfrage passt, anstatt auf starre Listenpreise setzen zu müssen.

AH: Wie unterstützt Autobid.de Händler konkret dabei, Fehlkäufe und Bewertungsrisiken zu minimieren?

P. Lindner: Wir minimieren das Risiko durch unsere hohen Standards in der Fahrzeugaufnahme. Unsere Zustandsberichte und Fahrzeugbeschreibungen folgen strengen Qualitäts- und Prozessstandards. Die Fahrzeuge werden von unseren eigenen Experten detailliert, transparent und mit hoher Gewissenhaftigkeit begutachtet. Konkret bedeutet das: Wir dokumentieren nicht nur die Ausstattung, sondern jeden optischen Mangel mit hochauflösenden Bildern und klaren Protokollen.

AH: Welche Bedeutung haben Auktionen heute für den strategischen Zukauf?

P. Lindner: Auktionen haben sich von der reinen Bestandsauffüllung zum zentralen Steuerungselement des strategischen Zukaufs entwickelt. Der

Händler wartet nicht mehr darauf, dass das passende Auto bei ihm auf den Hof rollt. Er nutzt Autobid.de, um sein Sortiment gezielt nach Nachfrage-Trends zu kuratieren, sei es, um Lücken bei jungen Gebrauchten zu schließen oder um sich im wachsenden BEV-Markt zu positionieren.

AH: Wächst der grenzüberschreitende Handel?

P. Lindner: Wir sehen 2026, dass der grenzüberschreitende Handel massiv an Bedeutung gewinnt, da sich die europäischen Märkte mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten entwickeln. Während in Skandinavien die Nachfrage nach BEV dominiert, sind in Osteuropa hochwertige Verbrenner weiterhin extrem wertstabil. Aktuell sind bei uns rund 30.000 geprüfte Händler aus 40 Ländern registriert. Rund 27 Prozent unserer Fahrzeuge gehen in den Export. Das ist ein entscheidender Vorteil für unsere Einlieferer: Wir versteigern das Fahrzeug dorthin, wo es die höchste Attraktivität besitzt. Damit lösen wir regionale Überangebote auf und sichern dem Einlieferer Spitzenpreise, während wir dem Käufer Zugang zu Ware verschaffen, die in seinem Heimatmarkt knapp ist.

AH: Welche Rolle spielen datenbasierte Services wie Preisprognosen oder Bietempfehlungen auf Ihrer Plattform?

P. Lindner: Das Gehirn unserer Plattform sind nach wie vor unsere Mitarbeiter mit ihrem enormen Erfahrungs- und Wissensschatz. Wir sind ein Team aus Branchenexperten, das auf Basis von über 35 Jahren Markterfahrung und dem Datenschatz aus jährlich weit über 150.000 Transaktionen arbeitet. Unsere Plattform bringt diese Daten mit dem persönlichen Know-how unserer Experten zusammen. Diesen Anspruch übertragen wir auch auf künftige Services und Tools, an denen wir im Hintergrund bereits arbeiten.

AH: Setzen Sie Künstliche Intelligenz ein, etwa bei Preisfindung, Angebotssteuerung oder Qualitätsbewertung?

P. Lindner: Intern setzen wir bereits an vielen Stellen auf KI, um Prozesse effizienter zu machen, aber im Umgang mit unseren Kunden steht der persönliche Austausch immer an erster Stelle. Wir haben Zugriff auf eine Vielzahl von Daten, die das Fachwissen unseres Teams im Alltag ideal ergänzen. Wir haben zurzeit verschiedene Projekte in der Pipeline, um unsere Plattform mit KI sinnvoll zu erweitern.

AH: Nach dem Berlin-Ausbau: Was sind die Schwerpunkte für 2026?

P. Lindner: Der Standort Berlin ist für uns ein wichtiges Standbein und ein gutes Beispiel dafür, wie wir uns zukunftsicher aufstellen. Mit dem neuen Bürogebäude vor Ort haben wir die notwendigen Kapazitäten geschaffen, um das Geschäft im Großraum Berlin und den angrenzenden Regionen zuverlässig und auf kurzen Wegen abzuwickeln. Entscheidend ist für uns am Ende eine exakte Prozessbetrachtung, die eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit jeder einzelnen Fahrzeugaufnahme ermöglicht.

Strategisch liegt unser Fokus für den Rest des Jahres 2026 auf drei Säulen: Erstens dem weiteren Ausbau der Daten-Transparenz, insbesondere durch die flächendeckende Integration von Batterie-Zertifikaten. Zweitens dem kontinuierlichen digitalen Ausbau unserer Plattform und des gesamten Unternehmens, mit dem klaren Ziel, unsere Prozesse durch den gezielten Einsatz von KI noch effizienter zu gestalten und die Abwicklung für unsere Kunden maximal zu beschleunigen. Und drittens der Stärkung des europäischen Netzwerks, um den grenzüberschreitenden Handel noch hürdenfreier zu gestalten.

AH: Herr Lindner vielen Dank für das Gespräch!