



Fullservice-Remarketing  
Digitaler Marktplatz





# Klare Kompetenz aus einer Hand

**Als digitaler Marktplatz bildet BCA das gesamte Ökosystem des B2B-Gebrauchtwagenhandels ab und offeriert eine Komplettlösung für ein erfolgreiches Geschäft. Kontinuierliche Verfügbarkeit von Fahrzeugen, Entscheidungssicherheit durch detaillierte Zustandsberichte und realistische Preiseinschätzungen kennzeichnen den Rundumservice.**

Der Gebrauchtwagenmarkt befindet sich in einer Phase tiefgreifender Veränderungen, die Händler vor neue Herausforderungen stellen und gleichzeitig neue Chancen eröffnen. Nach Jahren ungewöhnlicher Marktdynamiken, geprägt von Lieferengpässen, Preissteigerungen und einer stark schwankenden Nachfrage, beginnt sich der Markt neu zu sortieren. Doch die Unsicherheit bleibt hoch. Preisvolatilität, die zunehmende Bedeutung der Elektromobilität, der wachsende Digitalisierungsdruck und die Internationalisierung des Handels verlangen von Autohändlern mehr Professionalität, Flexibilität und Datenkompetenz als je zuvor.

In diesem Umfeld gewinnen Partner an Bedeutung, die Transparenz schaffen, Prozesse vereinfachen und Zugang zu einem breiten, verlässlichen Fahrzeugangebot ermöglichen. BCA Autoauktionen hat sich genau in dieser Rolle etabliert und bietet Lösungen, die den aktuellen Marktanforderungen entsprechen.

Eine der größten Herausforderungen für Händler ist die anhaltende Preisvolatilität. Während in den Jahren der Neuwagenknappheit die Gebrauchtwagenpreise ungewöhnlich hoch waren, hat sich die Lage inzwischen normalisiert, allerdings ohne stabile Verhältnisse zu schaffen.

Die Nachfrage verschiebt sich schnell zwischen Segmenten, und Preisentwicklungen sind schwer vorhersehbar. Händler müssen ihre Einkaufspreise präzise kalkulieren, um Margen zu sichern und gleichzeitig wettbewerbsfähig zu bleiben. Hier zeigt sich der Vorteil eines Auktionspartners, der täglich große Mengen

an Marktdaten generiert. Durch seine europaweiten Auktionen verfügt BCA über eine breite Datenbasis, die Händlern hilft, realistische Preiseinschätzungen zu treffen. Die Transparenz über Auktionshistorien und aktuelle Nachfrageentwicklungen ermöglicht es, Trends frühzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

## **KLARE STANDARDS FÜR E-FAHRZEUGE**

Besonders dynamisch zeigt sich der Markt für gebrauchte Elektrofahrzeuge. Viele Händler stehen diesem Segment noch mit Zurückhaltung gegenüber, da Restwerte schwer einzuschätzen sind und die Erwartungen der Kunden an Batteriequalität und Reichweite hoch sind. Gleichzeitig wächst das Angebot an gebrauchten E-Autos rasant, da immer mehr Leasingrückläufer auf den Markt kommen.

Spezialisierte E-Auto-Auktionen mit klaren Standards und detaillierten Zustandsberichten liefern bei BCA einen

**In einem volatilen  
Marktumfeld schafft BCA  
Transparenz und Zugang  
zu einem verlässlichen  
Fahrzeugangebot.**



## Standardisierte Fahrzeuggewertungen schaffen Vertrauen und reduzieren das Risiko von Fehleinkäufen.

zum Händler bringt und damit den gesamten Prozess beschleunigt.

### INTERNATIONALES NETZWERK

Ein weiterer Trend, der den Gebrauchtwagenmarkt prägt, ist die zunehmende Internationalisierung. Unterschiede in Nachfrage, Steuern und Förderungen führen dazu, dass viele Fahrzeuge grenzüberschreitend gehandelt werden. Für Händler bedeutet das Chancen, aber auch Komplexität. Exportprozesse sind anspruchsvoll, und unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen können schnell zur Hürde werden. Das europäische BCA-Netzwerk wickelt den Export reibungslos aus einer Hand ab, inklusive Dokumentenservice. Händler profitieren von einem breiten internationalen Käufer- und Verkäufernnetzwerk, das Preise stabilisiert und den Absatz erleichtert. Gleichzeitig eröffnet der Zugang zu ausländischen Märkten neue Beschaffungsquellen, die in Zeiten knapper Verfügbarkeit besonders wertvoll sind. Neben diesen strukturellen Trends bleibt der Effizienzdruck im Händleralltag hoch. Standzeiten sind ein zentraler Kostenfaktor, schnelle Entscheidungen sind entscheidend für die Profitabilität. Hilfreich für eine sichere Entscheidung sind dabei die verlässlichen Zustandsberichte über die BCA-Plattform.

Zusätzlich zu klassischen Auktionen hat BCA Sofortkauf-Optionen im Portfolio, die den Einkauf weiter beschleunigen. Planbare Rückläufer aus Flotten und Leasinggesellschaften sorgen für eine kontinuierliche Verfügbarkeit von Fahrzeugen, was besonders in volatilen Marktphasen ein großer Vorteil ist. Als digitaler Marktplatz bildet BCA damit das gesamte Ökosystem des B2B-Gebrauchtwagenhandels ab und offeriert eine Komplettlösung für ein erfolgreiches Geschäft.

entscheidenden Vorteil: eine transparente Darstellung des Batteriezustands, die für Händler und Endkunden gleichermaßen wichtig ist. Das reduziert Risiken und schafft Vertrauen.

Parallel dazu steigt der Digitalisierungsdruck im Handel. Prozesse, die früher analog und zeitintensiv waren, müssen heute effizient, transparent und digital ablaufen. Händler, die ihre Beschaffung digitalisieren, sparen Zeit und können schneller auf Marktveränderungen reagieren. Diesen Wandel unterstützt BCA mit vollständig digitalen Auktionsplattformen, die den Einkauf ortsunabhängig ermöglichen.

Standardisierte Fahrzeuggewertungen schaffen Vertrauen und reduzieren das Risiko von Fehleinkäufen. Automatisierte Abläufe von der Registrierung über die Abrechnung bis zur Logistik erleichtern den Alltag und fangen administrative Belastungen auf. Besonders wertvoll ist der integrierte Transportservice, der Fahrzeuge nach dem Zuschlag direkt

## Inhalt

- 02** Digitaler Marktplatz: BCA bildet das gesamte Ökosystem des B2B-Gebrauchtwagenhandels ab
- 04** Interview: CCO Europe & Deutschlandchef Tobias Münch erklärt, wie Händler von BCA profitieren
- 06** Jubiläum: Was vor 30 Jahren als Vor-Ort-Auktion begann, entwickelte sich zur 360-Grad-Online-Plattform
- 08** Rundum-Remarketing: Internationale Absatzkanäle und professionelle Prozesse
- 10** Dienstleistungen: Passgenaue Angebote für Verkauf und Ankauf, maßgeschneiderte Pakete für spezielle Zielgruppen
- 14** Renault und BCA: Kombination aus hoher Reichweite und belastbaren Marktpreisdaten
- 15** BYD und BCA: Remarketing mit strukturiertem Zugang zu einem breiten Händlernetz
- 16** Einkäufer Kamux: Der finnische GW-Store schätzt die hohe Verfügbarkeit, schnelle Abwicklung und professionelle Organisation
- 18** Fahrzeugankauf: Garantierte Preissicherheit und skalierbare Ankaufslösungen
- 19** Europäische Services: Drei neue digitale Features schaffen eine komfortable Nutzererfahrung

### Impressum

Das FORUM BCA erscheint als Anzeigen-Sonderpublikation mit AUTOHAUS 12/2026 im Auftrag von BCA Autoauktionen GmbH, Floßhafenstr. 5, 41460 Neuss  
 Chefredakteur: Ralph M. Meunzel;  
 Redaktion & Koordination: Andrea Haunschild  
 Grafik: Stephanie Michalski  
 Sondergeschäft: Birgit Zipfel  
 Druck: L. N. Schaffrath GmbH & Co. KG, Marktweg 42 - 50, 47608 Geldern  
 Verlag: TECVIA Media GmbH, 81549 München

# Auktionen als strategisches Instrument

BCA hält einen hohen Mehrwert in allen Bereichen des professionellen Gebrauchtwagengeschäfts bereit. Wie Händler von der Remarketingplattform profitieren, erklärt CCO Europe & Deutschlandchef Tobias Münch im Interview.

*Herr Münch, warum ist BCA für den deutschen Automobilhandel ein attraktiver Partner?*

**T. Münch:** BCA hat sich in den vergangenen Jahren in Europa vom klassischen Auktionshaus zu einem ganzheitlichen Remarketing-Partner für unsere Kunden entwickelt. Wir unterstützen Händler auf unserem B2B-Marktplatz entlang der gesamten Wertschöpfung von Kauf und Verkauf. Dazu gehören valide Fahrzeugdaten, standardisierte Bewertungsprozesse, digitale Verkaufs- und Einkaufsformate, Logistik und Compoundservices sowie persönliche Beratung durch unsere Teams. Für viele unserer Kunden ist BCA heute ein Partner für die strategische Bestandssteuerung: Standzeiten lassen sich verkürzen, Risiken reduzieren und Margen gezielt absichern. Unser Anspruch ist es, dem Handel in jeder Lage klare Entscheidungsgrundlagen zu liefern, die belastbar, skalierbar und immer marktnah sind.

*Der europäische Gebrauchtwagenmarkt wächst wieder deutlich. Welche konkreten Vorteile hat der Handel davon, dass BCA europaweit aufgestellt ist?*

**T. Münch:** Die europäische Fahrzeug-

vermarktung wird zunehmend entscheidender für eine erfolgreiche B2B-Strategie. Preisniveaus, Nachfrageverhalten und Fahrzeugverfügbarkeiten unterscheiden sich teilweise erheblich in Europa. Wer nur lokal agiert, lässt definitiv Potenzial liegen. Über BCA erhalten Händler Zugriff auf eine deutlich größere Fahrzeugauswahl und können gezielt dort einkaufen, wo Angebot und Preisniveau attraktiv sind. Gleichzeitig profitieren Verkäufer von einer internationalen Käuferbasis. Europaweite Vermarktung bedeutet am Ende höhere Liquidität, bessere Preistransparenz und geringere Abhängigkeit vom regionalen Markt.

*In welchen Segmenten sehen Sie aktuell die größten Einkaufschancen für deutsche Betriebe, und warum gerade dort?*

**T. Münch:** Besonders interessant sind aktuell junge Gebrauchte aus Flotten- und Leasingrückläufen. Zudem eröffnen ausgewählte Plug-in-Hybride und E-Fahrzeuge, gerade aufgrund der durch die aktuelle geopolitische Lage befeuerten Nachfrage, interessante Einkaufschancen in Europa.

*Warum erzielen Fahrzeuge über BCA*

*häufig bessere Preise als über klassische lokale Aufkäufer?*

**T. Münch:** Der zentrale Punkt ist, dass die Fahrzeuge auf unserer Plattform einer internationalen Käuferbasis angeboten werden. In unseren Auktionen treffen nationale und internationale Käufer zeitgleich aufeinander. Dadurch entstehen echte Marktpreise und Transparenz. Unterstützt wird dies durch detaillierte Fahrzeugbeschreibungen, einheitliche Zustandsberichte und einen sicheren Abwicklungsprozess, dem Käufer vertrauen. Diese Transparenz reduziert Unsicherheit und erhöht die Bereitschaft, das maximale Gebot abzugeben. Für viele unserer Kunden spielt zudem Compliance eine wichtige Rolle: Standardisierte Prozesse, nachvollziehbare Dokumentation und regelkonforme Abwicklung sorgen für Sicherheit im gesamten Verkaufsprozess.

*Digitalisierung ist ein zentrales Stichwort: Wie verändern neue Portale, Datenanalysen und KI-gestützte Tools die Einkaufs- und Verkaufsentscheidungen der Händler?*

**T. Münch:** Digitalisierung spielt für uns bei BCA eine sehr große Rolle. Sie macht den Fahrzeughandel objektiver, effizienter und kalkulierbarer. Händler greifen heute auf umfangreiche Marktdaten, Preisentwicklungen und Absatzprognosen zu. KI-gestützte Tools unterstützen bei der realistischen Preisfindung, der Bewertung von Risiken und der Reduzierung von Standzeiten. Bei BCA basieren Preiseinschät-

Bei BCA basieren Preiseinschätzungen und Marktanalysen auf der Auswertung hunderttausender Transaktionen aus ganz Europa.

Tobias Münch, CCO Europe & Geschäftsführer von BCA Deutschland

In unseren Auktionen treffen nationale und internationale Käufer zeitgleich aufeinander. Dadurch entstehen echte Marktpreise und Transparenz.

Tobias Münch, CCO Europe & Geschäftsführer von BCA Deutschland



zungen und Marktanalysen auf der Auswertung hunderttausender Transaktionen aus ganz Europa. Diese Daten fließen direkt in unsere Einkaufs- und Verkaufsprozesse ein und dienen gleichzeitig als belastbare Grundlage im Austausch mit unseren Partnern. Entscheidungen beruhen damit auf nachvollziehbaren Fakten, ein klarer Vorteil in einem volatilen Marktumfeld. Mit unserem innovativen Trade-In-Tool können Händler diese Daten nutzen, um bessere und schnellere Prozesse beim Einkauf umzusetzen.

*Warum zögern viele Händler noch, ihre Hereinnahmen konsequent zu versteigern, und warum lohnt sich ein Umdenken gerade jetzt?*

**T. Münch:** Viele Händler haben Sorge vor Preisschwankungen oder Kontrollverlust. Diese Zurückhaltung ist verständlich, aber sie beruht oft auf überholten Annahmen. Gerade in einem Markt mit wechselnder Nachfrage und unterschiedlichen regionalen Preisniveaus entfalten europaweite Auktionen ihre Stärke. Wer heute transparent, schnell und marktorientiert verkauft, reduziert Standzeiten und Kapitalbindung. Das Umdenken lohnt sich beson-

ders jetzt, weil Liquidität und Flexibilität zunehmend entscheidend für den Unternehmenserfolg sind.

*Gerade bei gebrauchten Elektrofahrzeugen herrscht Unsicherheit. Wie schafft BCA hier Markttransparenz und Planungssicherheit?*

**T. Münch:** Bei Elektrofahrzeugen spielt Europa die größte Rolle für eine erfolgreiche Vermarktung, wobei wir bei BCA mit verlässlichen Marktdaten unsere Kunden unterstützen. Wir sehen gerade in Süd-, aber auch in Osteuropa eine zunehmende Nachfrage nach E-Fahrzeugen. Häufig werden diese Nachfrageschwankungen durch politische Entscheidungen wie nationale Förderprogramme oder Ähnliches befeuert. Jede politische Entscheidung in den europäischen Ländern zu kennen, ist für Händler meist schwierig. Durch die Nutzung einer internationalen Plattform ist dies aber auch nicht zwingend notwendig, denn Angebot und Nachfrage finden so automatisch zueinander. Dieses Potenzial kann über unsere Plattform optimal genutzt werden. Zudem legen wir bei BCA großen Wert auf transparente Zustandsberichte, insbesondere den Battery-Health-Check.

Dazu kommen spezielle Foto-Sets (Ladekabel etc.) und eine konkrete Fahrzeugbeschreibung. Dies gibt unseren Käufern Sicherheit, genau wie die vollständige Cross-Border-Abwicklung in ganz Europa.

*Was sollten Händler beim Zukauf über Auktionen grundsätzlich beachten, um dauerhaft profitabel zu bleiben?*

**T. Münch:** Entscheidend ist Vorbereitung. Händler sollten ihren Zielmarkt, ihre Kalkulation und ihre Absatzkanäle genau kennen. Auktionen belohnen Disziplin: klare Preislimits, Verständnis für Fahrzeugdaten und ein realistischer Blick auf Standzeiten und Folgekosten. Wer Auktionen nicht als Spekulation, sondern als strategisches Verkaufs- und Einkaufsinstrument nutzt und datenbasiert entscheidet, kann dauerhaft profitabel wachsen, gerade in einem internationalen Markt. Zudem können Händler bei BCA sieben Tage die Woche und auch an Feiertagen in unseren Auktionen Fahrzeuge ersteigern, was besondere Flexibilität im Zukauf schafft.

*Herr Münch, vielen Dank für das Gespräch.*



# Immer digitaler

Was vor 30 Jahren als Vor-Ort-Auktion begann, entwickelte sich zur Online-Plattform, die den kompletten Remarketingprozess professionell abwickelt.



1997

Erste Auktion in Berlin, erster Verkäufer war Ford, gefolgt von Nissan als zweitem Anbieter

1999

Bau des Standorts Neuss und erste Auktion in Neuss

2004

Start des Geschäfts in Österreich

2006

Eröffnung der Niederlassung Stuttgart und Start der Partnerschaft mit Mercedes Benz



2018

BCA gewinnt den International Car Remarketing Award

2019

BCA startet mit eigener Transportflotte

2020

Neuer Ford Standort im Hamburger Hafen am BLG-Terminal

2021

Einführung von AutosOnShow zur digitalen Fahrzeugpräsentation

Als BCA Autoauktionen 1997 in Berlin-Hoppegarten seine erste Auktion eröffnete, war das Konzept für viele Händler noch ungewohnt. 212 Fahrzeuge kamen damals unter den Hammer, Auftakt für eine neue Form des profes-

sionellen Remarketings in Deutschland. In den folgenden Jahren baute BCA sein Netzwerk systematisch aus. Neue Standorte in Groß-Gerau, Hamburg/Ellerau, Heidenheim und Neuss folgten, begleitet von einem stetig wachsenden

Dienstleistungsportfolio. Aus dem reinen Auktionsanbieter wurde ein Full-Service-Remarketing-Spezialist, der heute die komplette Wertschöpfungskette abdeckt. Parallel dazu trieb BCA die Digitalisierung des Handels



Fotos: BCA, Erwin Fleischmann, AUTOHAUS



BCA 2010

1 Million vermarkteter Fahrzeuge in Deutschland. 40 Prozent der Händler sind online aktiv



2016

Rekordverkauf bei BCA: Ein Mercedes-Benz G63 AMG 6x6 erzielte den Preis von 752.800 Euro



2017

Mega-Auktion bei BCA Neuss



2018

Gewinn des BusinessCar Awards



2022

Installation der ersten ProovStation in Deutschland



2022

Best Brands Award in der Kategorie Auto Auktionshäuser (bestes Image und höchste Bekanntheit)



2023

BCA und Ford feiern 25-jährige Partnerschaft mit großer Eventauktion



2026

Das große Jubiläum: drei Jahrzehnte Bestehen von BCA

voran. Bereits früh setzte das Unternehmen auf Live-Online-Auktionen, später folgten reine Online-Formate und schließlich die xBid-Phase, die für Fairness sorgt, indem die Auktion erst endet, wenn kein weiteres Gebot mehr

eingeht. Heute werden große Teile des Fahrzeugvolumens täglich, europaweit und mit hoher Prozesssicherheit digital vermarktet. Mit über 300 Mitarbeitern in Deutschland und jährlich mehr als 120.000 vermarkteten Fahrzeugen

in Deutschland macht BCA als strategische Partner von Herstellern, Leasinggesellschaften, Flottenbetreibern und Händlergruppen den Gebrauchtwagenhandel effizienter, schneller und transparenter.

# Rundum- Remarketing

**Internationale Absatzkanäle und ein professioneller Remarketingpartner sichern Wettbewerbsvorteile im Gebrauchtwagenhandel. Damit kann das Potenzial dieses Bereichs als Profitabilitätsanker erst voll ausgeschöpft werden.**

Der Gebrauchtwagenhandel gewinnt für die wirtschaftliche Stabilität vieler Autohäuser zunehmend an Bedeutung. Während die Erträge im Neuwagengeschäft unter dem Druck neuer Vertriebsmodelle der Hersteller stehen und das Servicegeschäft durch die wachsende Elektromobilität langfristig an Umfang verlieren dürfte, entwickelt sich der Handel mit gebrauchten Fahrzeugen zu einem zentralen Pfeiler der Profitabilität. Besonders junge Gebrauchte bleiben stark gefragt und versprechen attraktive Margen. Gleichzeitig gelangen immer mehr Fahrzeuge in den Markt, die regional nur schwer zu platzieren sind und deren Potenzial erst durch eine internationale Vermarktung ausgeschöpft werden kann. Für Händler eröffnet dies neue Kundengruppen, verlangt jedoch auch ein professionelles Management

komplexer gesetzlicher Vorgaben und logistischer Abläufe.

Der Markt ist heute von einer Vielzahl globaler Einflussfaktoren geprägt, die in dieser Form neu sind. Internationale Klimaziele, strengere regulatorische Vorgaben, die strategische Fokussierung der Hersteller auf Elektrofahrzeuge und unvorhersehbare Nachfrageschwankungen durch geopolitische Risiken verändern die Rahmenbedingungen in hoher Geschwindigkeit.

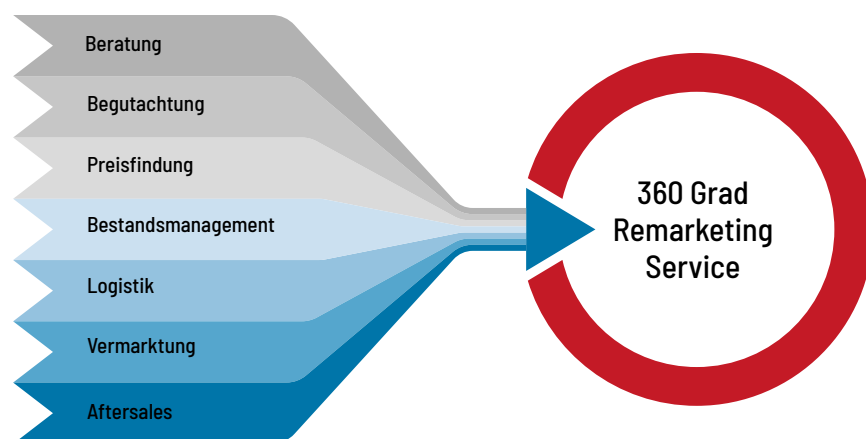
## **SCHNELL UND FLEXIBEL REAGIEREN**

Händler müssen schneller reagieren als je zuvor und ihre Vermarktungsstrategien flexibel anpassen. Die Fähigkeit, überregionale und internationale Absatzkanäle zu nutzen, wird damit zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Um sich trotz dieser Dynamik auf

das eigene Kerngeschäft konzentrieren zu können, setzen viele Händler auf spezialisierte Remarketingpartner wie BCA. Das Unternehmen begleitet seine Kunden entlang des gesamten Vermarktungsprozesses und bietet Lösungen, die weit über den reinen Verkauf hinausgehen.

Die zunehmende Zahl an Inzahlungnahmen, ausgelöst durch politische Förderprogramme und die Bonuslogiken der Hersteller, verstärkt den Bedarf an professionellen Strukturen zusätzlich. Gleichzeitig entstehen durch regionale Überangebote oder die schwache Nachfrage nach bestimmten Modellen Situationen, in denen eine überregionale oder internationale Vermarktung unverzichtbar wird. Besonders der Markt für gebrauchte Elektrofahrzeuge zeigt, wie

## **Service entlang der gesamten Prozesskette**



BCA wickelt die Gebrauchtwagenvermarktung von A bis Z ab.

Regionale Überangebote und schwache Nachfrage bei bestimmten Modellen machen häufig eine internationale Vermarktung nötig.





Foto: Erwin Fleischmann

wichtig diese Perspektive ist. Während die Nachfrage in Deutschland aufgrund günstiger Neuwagenpreise und hoher Förderungen lange verhalten blieb, bieten andere europäische Märkte attraktive Absatzchancen.

### UMFASSENDES ÖKOSYSTEM

Die internationale Vermarktung erfordert jedoch komplexe Prozesse, die im Tagesgeschäft eines Autohauses kaum effizient abzubilden sind. BCA hat dafür ein umfassendes Ökosystem entwickelt, das den gesamten Weg eines Fahrzeugs abdeckt. Die digitale Bestandsmanagementlösung ermöglicht jederzeit einen transparenten Überblick über alle Fahrzeuge und laufenden Verkaufsprozesse.

Ergänzend unterstützt BCA bereits bei der Inzahlungnahme. Das Tool BCA Marktpreis liefert auf Basis realer Verkaufspreise eine präzise Bewertung für nahezu alle Fahrzeugarten und Modelle. Die aktuelle Version ist für mobile Geräte optimiert, lässt sich in bestehende DMS integrieren und kann auch für Nutzfahrzeuge genutzt werden. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im B2B-Handel Transparenz. Händler müssen

**Der Handel ist gut beraten, sich einen Partner an die Seite zu holen, der die gesamte Prozesskette professionell begleitet.**

sicher sein, dass sie kein Fahrzeug erwerben, dessen Zustand unklar ist. BCA übernimmt deshalb die optische Prüfung, die Fahrzeugwäsche und auf Wunsch die professionelle Aufbereitung. Anschließend folgt ein detailliertes Foto-Shooting, bevor jedes Fahrzeug den BCA Fahrzeug Check durchläuft. Die daraus entstehende Beschreibung bildet die Grundlage für eine verlässliche und reversionssichere Bewertung.

### ZUVERLÄSSIGE LOGISTIK

Auch die Logistik spielt eine zentrale Rolle. BCA verfügt über eine eigene Transportflotte und arbeitet zusätzlich mit erfahrenen Partnern zusammen, um nationale und internationale Transporte zuverlässig abzuwickeln. Die steigenden Vermarktungsvolumen und die zunehmende Bedeutung grenzüberschreitender Verkäufe erhöhen die Anforderungen an die Logistik kontinuierlich.

### SICHER IM PROZESS

Sie ist entscheidend für ein effizientes Platzmanagement und einen schnellen Fahrzeugumschlag. Hinzu kommen umfangreiche Bestimmungen im internationalen Transportwesen sowie sprachliche und rechtliche Hürden im Exportgeschäft. Durch langjährige Erfahrung und spezialisierte Teams kann BCA hier einen reibungslosen Ablauf sicherstellen.

Angesichts der wachsenden Bedeutung des Gebrauchtwagenhandels und der steigenden Komplexität der Vermarktungsprozesse ist der Handel gut beraten, sich einen Partner an die Seite zu holen, der nicht nur verschiedene Vermarktungsmodelle anbietet, sondern auch die gesamte Prozesskette professionell begleitet.

BCA unterstützt Händler dabei, ihr B2B-Geschäft langfristig erfolgreich zu gestalten und die Chancen eines zunehmend internationalen Marktes optimal zu nutzen.

# Spektrum für den ganzen Prozess

**BCA stellt passgenaue Dienstleistungen für Verkauf und Ankauf von Gebrauchtwagen im B2B-Geschäft zur Verfügung. Auch maßgeschneiderte Pakete für spezielle Zielgruppen wie OEMs und Flottenbetreiber gehören dazu.**

Immer mehr Autohäuser setzen auf BCA als Full-Service-Dienstleister. Mit einem breiten Portfolio digitaler und operativer Lösungen optimiert BCA interne Prozesse und steigert gleichzeitig die Erlöspotenziale der Händler. Dafür steht ein europaweites Käufernetzwerk bereit, das sich über mehr als 30 Länder erstreckt und täglich in segmentierten Auktionen aktiv ist. Durch Smart Targeting werden passende Käufergruppen präzise angesprochen, was die Vermarktungsgeschwindigkeit und die Trefferquote deutlich erhöht.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die starke Cross-Border-Kompetenz. BCA ist in 16 europäischen Ländern vertreten und betreibt über 50 Logistikzentren, ergänzt durch Partnerstrukturen in weiteren Märkten. Der Marktplatz ist in zahlreichen Sprachen verfügbar und zählt damit zu den vielseitigsten Plattformen im europäischen Remarketing. Damit jeder Kunde das optimale Dienstleistungsportfolio erhält, beraten die BCA-Experten entlang der gesamten Remarketingkette. Das Ergebnis sind individuell zugeschnittene Vermarktungskonzepte, die Effizienz steigern und Erträge nachhaltig verbessern.

## AUKTIONEN SIND DER KERN

Im Zentrum des BCA-Angebots steht der digitale Marktplatz mit seinen Auktionen. Rund 90 Prozent aller Fahrzeuge wechseln hier den Besitzer. Eine entscheidende Rolle spielt die Segmentierung nach Preis. Zusätzlich bündelt BCA Auktionen nach Marken und bietet spe-

zialisierte Formate wie Restwert-, Unfallfahrzeug- oder Nutzfahrzeugauktionen an.

Die Vermarktung findet nahezu vollständig digital statt. BCA setzt dabei auf zwei Formate: die LiveBid Auktion und die xBid Auktion. LiveBid wird interaktiv moderiert und bietet ein dynamisches Auktionsgeschehen in Echtzeit. Der Fahrzeugkatalog steht in der Regel 48 Stunden vor Beginn online bereit und enthält europaweit einheitlich aufbereitete Beschreibungen. „Käufer können flexibel teilnehmen, da sie nicht dauerhaft am Bildschirm bleiben müssen“, betont Florian Berr, Sales Director Demand.

Auch die xBid Auktionen laufen vollständig digital und bieten zusätzliche Flexibilität. Interessenten können bereits vor der finalen Phase alle Fahrzeugdaten, Bilder und Zustandsberichte einsehen und jederzeit Gebote abgeben. In der abschließenden xBid Phase wird jedes Fahrzeug für 20 Sekunden aufgerufen, ein Countdown zeigt die verbleibende Zeit an. Geht ein neues Gebot ein, star-

tet der Countdown erneut. Bleibt ein Gebot aus, erhält der Höchstbietende nach Ablauf der 20 Sekunden den Zuschlag und das nächste Fahrzeug folgt.

## Virtueller Assistent

Für zusätzliche Effizienz in allen Auktionsformaten steht Händlern der Bietagent zur Verfügung. Dieses digitale Tool platziert automatisch Gebote bis zu einem zuvor festgelegten Limit und bleibt aktiv, solange andere Interessenten im Rennen sind. Sobald das Höchstgebot erreicht ist oder kein weiterer Mitbieter mehr aktiv wird, beendet der Bietagent seine Arbeit. Vorteil ist deutliche Entlastung, da Händler mit minimalem Aufwand parallel an mehreren Auktionen teilnehmen und gleichzeitig auf verschiedene Fahrzeuge bieten können.

## Marktplatz für Stromer

BCA zählt zu den ersten gewerblichen Vermarktern, die einen europaweiten Marktplatz speziell für Elektrofahrzeuge aufgebaut haben. Die entsprechenden Auktionen bündeln Plug-in-Hybride sowie rein elektrische Modelle. Die europaweite Ausrichtung ist eine direkte Antwort auf die Herausforderungen nationaler Gebrauchtwagenmärkte, denn die Nachfrage nach gebrauchten EVs ist grenzüberschreitend besonders hoch. „Mehr als 80 Prozent der angebotenen Fahrzeuge werden in andere europäische Länder exportiert, da in einigen Märkten attraktive Förderprogramme für E-Autos bestehen“, erläutert Florian Berr.

**Trotz der starken Digitalisierung setzt BCA auf persönliche Betreuung. Diese Nähe ist ein entscheidender Vorteil in einem komplexen Markt.**

Florian Berr, Sales Director Demand



Damit jeder Kunde das optimale Dienstleistungsportfolio erhält, beraten die BCA-Experten entlang der gesamten Remarketingkette.

Florian Berr, Sales Director Demand

Jedes Fahrzeug verfügt über ein Aviloo-Zertifikat zum State of Health der Batterie und sorgt damit für Sicherheit beim Käufer, genauso wie erweiterte Fahrzeugbeschreibungen, die Bilder von Ladekabel, Batterie und Steckeranschluss enthalten. Ergänzend verbindet BCA den europäischen EV-Marktplatz mit einer gezielten Beratung für eine optimale Vermarktung elektrifizierter Bestände.

#### **FLANKIERENDE SERVICES** **Pricing durch Experten**

Um Autohäuser im Inzahlungnahme-geschäft zu unterstützen und B2B-Erlöse verlässlich planbar zu machen, bietet BCA mit BCA Marktpreis einen spezialisierten Service an. Dieser ermöglicht es Händlern, schnell und professionell einen belastbaren Preis für Inzahlungnahmen zu kalkulieren und das Kundengeschäft ohne Verzögerung abzuschließen. Die Datenerfassung erfolgt über die BCA

App oder die Webanwendung. Per VIN-Abfrage werden alle relevanten Fahrzeugdaten ermittelt und um Informationen wie Laufleistung, Ausstattung, Zustand und eventuelle Vorschäden ergänzt. Dieser Prozess kann auf Wunsch direkt gemeinsam mit dem Kunden am Fahrzeug durchgeführt werden, was für maximale Transparenz sorgt.

Der vollständige Datensatz wird anschließend per Klick an das Pricingteam von BCA übermittelt. Die Experten ermitteln auf dieser Basis den tagesaktuellen Marktpreis. Grundlage dafür ist eine außergewöhnlich große Datenbasis aus realen Transaktionspreisen von jährlich mehr als 1,5 Millionen verkauften Fahrzeugen. Ergänzend fließen Faktoren wie verfügbare Stückzahlen eines Modells, durchschnittliche Standzeiten und die Häufigkeit von Preisreduzierungen ein. Aus diesen Parametern entsteht eine präzise Prognose für den zu erwartenden Auktionserlös. Durch die vollständig integrierte Software- und App-Lösung lässt sich der gesamte B2B-Gebrauchtwagenprozess abbilden. Über die API-Schnittstelle können Daten aus dem eigenen DMS importiert oder direkt Vermarktungsaufträge ausgelöst werden.

tenden Auktionserlös. Durch die vollständig integrierte Software- und App-Lösung lässt sich der gesamte B2B-Gebrauchtwagenprozess abbilden. Über die API-Schnittstelle können Daten aus dem eigenen DMS importiert oder direkt Vermarktungsaufträge ausgelöst werden.

#### **Margenbasierte Kalkulationen**

Die Preisermittlung beschränkt sich nicht auf aktuelle Inzahlungnahmen. Aufgrund der langen Lieferzeiten im Neuwagengeschäft kalkuliert BCA Marktpreise auch bis zu sechs Monate im Voraus. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, gewünschte Margen direkt zu berücksichtigen.

Ein Beispiel: Soll auf den erwarteten Auktionspreis eine Marge von zehn Prozent erzielt werden, wird der Wert entsprechend reduziert angegeben. Händler können diesen Preis sofort an den Kunden kommunizieren und das Anschluss-



Aufbereitung und Pricing durch die BCA-Experten gehören zu den vielfältigen Dienstleistungen rund um die Vermarktung.



Mit dem BCA Euroshop wurde eine europaweite Festpreisbörse geschaffen, die eine besonders unkomplizierte Vermarktungsoption bietet.

David Neuendorf, Commercial Director

geschäft direkt vor Ort abschließen. Die gesamte Ermittlung dauert nur wenige Minuten und schafft damit eine hohe Abschlussquote im Verkaufsgespräch.

### EINFACHE MÖGLICHKEITEN Festpreisbörse

Mit dem BCA Euroshop wurde eine europaweit ausgerichtete Festpreisbörse geschaffen, die eine zusätzliche, besonders unkomplizierte Vermarktungsoption bietet. Einlieferer können hier Fahrzeuge zu einem festen Preis anbieten, sofern diese bestimmte Qualitätskriterien erfüllen. Die Modelle sind jünger als fünf Jahre ab Erstzulassung und weisen eine Laufleistung von weniger als 100.000 Kilometern auf. Käufer finden damit vor allem attraktive, jüngere Gebrauchtwagen und können rund um die Uhr an jedem Tag des Jahres direkt einkaufen. Der Bestand wächst kontinuierlich, denn täglich kommen neue Fahrzeuge hinzu.

### Direkt an BCA verkaufen

Eine weitere Möglichkeit ist der direkte Verkauf an BCA. Auch hier ermittelt das Pricing Team zunächst den Marktpreis, der anschließend garantiert wird. Ist der Verkäufer mit dem Angebot einverstanden, kann das Fahrzeug sofort an BCA veräußert werden. Für Händler bedeutet

das eine gezielte Reduzierung der Standtage und eine schnelle Verbesserung der Liquidität.

Mit dem Produkt BCA Ankauf bietet das Unternehmen zudem einen besonderen Mehrwert. Erzielt ein Fahrzeug in der Auktion einen höheren Preis als ursprünglich prognostiziert, wird der Überschuss in einem separaten Topf gesammelt. Nach sechs Monaten entscheidet der Kunde, ob dieser Betrag ausgezahlt oder weiter angespart werden soll. Verkäufer profitieren damit risikofrei von möglichen Mehrerlösen, denn Nachforderungen werden nicht gestellt. Das Modell schafft zusätzliche Transparenz und eröffnet Händlern eine weitere Chance, am erfolgreichen Vermarktungsergebnis teilzuhaben.

### TRANSPARENTE PROZESSE

Über alle Vermarktungskanäle hinweg arbeitet BCA mit einem europaweit einheitlichen, klar strukturierten Prozess. Jedes Fahrzeug durchläuft dabei dieselben Schritte, um eine verlässliche Qualität und maximale Transparenz für Käufer und Verkäufer sicherzustellen.

Im ersten Schritt meldet der Einlieferer die relevanten Daten an BCA. Sobald das Fahrzeug am Standort eingetroffen ist, wird es gewaschen und alle Angaben sowie Dokumente werden sorgfältig mit dem Fahrzeug abgeglichen. Anschließend prüfen spezialisierte Fahrzeugcheck-Experten das Auto umfassend und dokumentieren alle sichtbaren Beschädigungen mit aussagekräftigen Bildern. Alle Informationen werden anschließend online bereitgestellt, sodass Interessenten jederzeit einen vollständigen Überblick erhalten.

In vielen Fällen kommen zusätzlich Zustandsberichte externer Prüforganisationen zum Einsatz. Diese beinhalten neben der optischen Begutachtung auch kleinere technische Prüfungen im Stand, etwa die Funktionskontrolle der Klimaanlage oder einen Starttest. Das

Ergebnis ist ein Höchstmaß an Sicherheit für beide Seiten.

### Flexibel in Transport und Lager

BCA übernimmt für seine Kunden logistische Aufgaben wie Dokumentenverwaltung und Transport von Fahrzeugen innerhalb Deutschlands sowie über Ländergrenzen hinweg. Dafür betreibt das Unternehmen allein in Deutschland vier eigene Logistikcenter und 28 Logistikplätze, ergänzt durch weitere Standorte in Kooperation. Für internationale Transporte ist die europäische Transportabteilung verantwortlich, deren Experten die Besonderheiten grenzüberschreitender Logistik genau kennen und einen reibungslosen Zu- und Verkauf über nationale Grenzen ermöglichen.

Je nach Volumen stehen verschiedene Beauftragungswege zur Verfügung. Einzeltransporte lassen sich unkompliziert über die BCA-Webseite auslösen. Für Händler mit regelmäßigem Bedarf kann ein Dauerauftrag eingerichtet werden, sodass alle Fahrzeuge automatisch durch eine Spedition überführt werden. Die Transportkosten lassen sich über einen Kalkulator auf der BCA-Homepage transparent berechnen. Kunden mit einem jährlichen Transportvolumen ab 100 Fahrzeugen profitieren zudem von einer Flatrate mit festem Einheitspreis transportiert für jedes Fahrzeug. Besonders für Verkäufer bietet die engmaschige Logistikinfrastruktur von BCA einen deutlichen Vorteil. Die Transportwege bleiben kurz und die Fahrzeuge werden zeitnah zum nächstgelegenen BCA Compound abgeholt. Dadurch werden Standflächen beim Händler schnell wieder frei und die Prozesse im Tagesgeschäft spürbar entlastet.

### LÖSUNGEN FÜR ZIELGRUPPEN Full Service für OEMs

Auch Fahrzeughersteller greifen auf das umfangreiche Portfolio von BCA zurück. Vorteil ist, dass sie damit keine eigenen

Strukturen aufbauen oder erweitern müssen, denn die BCA-Experten übernehmen die professionelle Vermarktung junger Gebrauchtwagen wie Mietwagenrückläufer oder ehemalige Mitarbeiterfahrzeuge.

Ein Großteil dieser Fahrzeuge fließt über markenspezifische, teilweise geschlossene Auktionen direkt in die Handelsorganisationen der jeweiligen Hersteller. Dadurch bleiben die Fahrzeuge im Markenumfeld, während gleichzeitig ein effizienter und transparenter Vermarktungsprozess gewährleistet ist.

Als weiteres Instrument bietet BCA den Inside Sales Service an. Dieser wird in enger Abstimmung mit dem jeweiligen OEM aufgesetzt und erfreut sich großer Beliebtheit. Das Inside Sales Team vermarktet die verfügbaren Volumina telefonisch direkt ins Händlernetz und sorgt damit für eine schnelle, gezielte Platzierung der Fahrzeuge. Die Hersteller profitieren von einer hohen Prozesssicherheit, klaren Kommunikationswegen und einer Vermarktung, die exakt auf ihre Strukturen abgestimmt ist.

Das zentrale Tool dabei ist der webbasierte FleetPace. Darin wird der Life-Cycle über die Haltedauer eines Fahrzeugs abgebildet. Das reicht von der Mitarbeiterbestellung und Erstzulassung über die Verwaltung von Werkstattrechnungen bis zum Verkauf. Selbstverständlich kann auch der Buchwert integriert und damit aktiv der betriebswirtschaftlich optimale Austauschzeitpunkt realisiert werden.

Die Gestaltungspotenziale gehen aber noch weiter. So kann an den FleetPace jeder Dienstleister angedockt werden. Das umfasst Aufbereiter und Gutachter

genauso wie Zulassungsdienstleister und Logistiker. FleetPace ist folglich auch als Fuhrparkmanagement-Anwendung in Unternehmen, Banken und Behörden im Einsatz. Für diese Kunden gibt es spezielle Services. „Im Rahmen des Aussteuerungsprozesses bieten wir beispielsweise die Anfertigung von Gutachten an“, so David Neuendorf. Dieses kann entweder durch einen Gutachter vor Ort beim Flottenbetreiber geschehen, oder BCA holt die Fahrzeuge ab und lässt diese am Lagerplatz begutachten.

#### **Unterstützung für Flottenbetreiber**

BCA begleitet Flottenbetreiber heute über den gesamten Lebenszyklus ihrer Fahrzeuge und entlastet sie spürbar bei

des Aussteuerungsprozesses die Erstellung professioneller Gutachten zum Leistungsumfang. Diese können entweder direkt beim Flottenbetreiber vor Ort durchgeführt werden oder BCA übernimmt die Abholung der Fahrzeuge und organisiert die Begutachtung am eigenen Standort.

Das Ergebnis ist eine saubere kaufmännische Aussteuerung inklusive Minderwertberechnung und Ermittlung des Händlereinkaufswerts. Sobald Fahrzeuge ausgesteuert werden, fließen die Daten aus dem FleetPace automatisch an BCA. Von dort erhalten die Kunden sämtliche relevanten Informationen zurück, einschließlich der Verkaufsergebnisse aus den Auktionen.

Über alle Vermarktungskanäle hinweg arbeitet BCA mit einem europaweit einheitlichen, klar strukturierten Prozess.

David Neuendorf, Commercial Director

administrativen Aufgaben. Der Service beginnt bereits beim Infleeting, setzt sich über die komplette Kfz-Verwaltung während der Haltedauer fort und reicht bis zum professionellen Defleeting. Auch hier kommt der FleetPace zum Einsatz, der sich durch die flexible Einbindung verschiedener Daten nicht nur für klassische Flottenbetreiber, sondern auch für Unternehmen, Banken und Behörden eignet, die eine umfassende Fuhrparkmanagementlösung benötigen.

Für diese Kundengruppen bietet BCA zusätzliche Services. So gehört im Rahmen

Damit entsteht ein durchgängiger, effizienter und datenbasierter Prozess mit maximaler Transparenz und Planungssicherheit.

Mit diesem breiten Spektrum an Dienstleistungen stellt BCA ein Servicepaket bereit, das den gesamten Vermarktungsprozess abbildet und die unterschiedlichen Anforderungen jeder Zielgruppe berücksichtigt. So entsteht ein Umfeld, in dem beide Seiten mit maximaler Professionalität agieren und von einem reibungslosen, datenbasierten Ablauf profitieren.



Die Fahrzeuge werden vor der Vermarktung auf Herz und Nieren gecheckt. Das gewährleistet hohe Sicherheit und Qualität.



# Risiken im Remarketing aktiv steuern

**Renault Deutschland verbindet eine etablierte Partnerschaft mit BCA. Die Kooperation sorgt für Skalierbarkeit und gesicherten Marktzugang. Ein Interview mit Fabian Rangol, Abteilungsleiter Business Development Used Car, über die Vorteile des digitalen Multi-Channel-Ansatzes.**

Die Renault Deutschland AG arbeitet seit über einem Jahrzehnt mit BCA zusammen. Im Mittelpunkt der Kooperation stehen insbesondere Skalierbarkeit, strukturierte Prozesse sowie der Zugang zu nationalen Absatzmärkten. Im Gespräch erläutert Fabian Rangol, Abteilungsleiter Business Development Used Car bei Renault Deutschland, die Rolle dieser Zusammenarbeit im aktuellen Marktumfeld.

*Welche Faktoren sind für Sie in der Zusammenarbeit mit Vermarktungspartnern grundsätzlich entscheidend?*

**F. Rangol:** Ein wesentlicher Aspekt ist die Kombination aus Reichweite, Prozessstabilität und Datenverfügbarkeit. Über BCA erreichen wir unser breites Händlernetzwerk und erhalten gleichzeitig belastbare Marktinformationen, die eine fundierte Steuerung ermöglichen. Die erzielten Verkaufsquoten und Preisniveaus bewegen sich aus unserer Sicht auf einem stabilen Niveau. Entscheidend ist dabei weniger die Plattform an sich, sondern die Fähigkeit, Angebot und Nachfrage differenziert zusammenzuführen.

*Welche Bedeutung hat Geschwindigkeit im Vermarktungsprozess?*

**F. Rangol:** Kurze Durchlaufzeiten sind ein zentraler Erfolgsfaktor im Remarketing. Sie unterstützen eine effiziente Bestandssteuerung und erhöhen die Planbarkeit, insbesondere bei kontinuierlichen Volumenströmen. Gerade in volatilen Marktphasen hat sich diese Struktur mit unserem Partner BCA als

relevant erwiesen, um flexibel auf externe Einflüsse reagieren zu können.

*Wie organisieren Sie die Vermarktung Ihrer Fahrzeuge im operativen Geschäft?*

**F. Rangol:** Der Einsatz erfolgt systematisch entlang definierter Prozesse. Fahrzeuge werden in klar strukturierten Auktionsformaten über BCA vermarktet und nach Marke, Antriebsart sowie Nachfrageprofil segmentiert. Ein Vorteil liegt in der Möglichkeit, kurzfristig Anpassungen vorzunehmen – beispielsweise bei Mindestpreisen, Volumina oder Auktionsmechaniken, abhängig von aktuellen Marktsignalen.

*Welche Veränderungen beobachten Sie aktuell im Gebrauchtwagenmarkt, insbesondere im Hinblick auf Antriebsarten?*

**F. Rangol:** Die Entwicklung hin zu elektrifizierten Fahrzeugen bringt zusätzliche Komplexität in das Gebrauchtwagensegment. Themen wie Restwertentwicklung, Nachfrageverhalten oder technologische Unsicherheiten beeinflussen die Marktdynamik deutlich. Durch innovative Vermarktungsmöglichkeiten und das Netzwerk von BCA lassen sich gezielt neue Partner finden, bei denen eine höhere Akzeptanz für entsprechende Antriebsformen besteht.

*Welche Bedeutung haben Vermarktungszyklen für die Steuerung im Remarketing?*

**F. Rangol:** Vermarktungszyklen sind ein zentraler Hebel in der operativen Steuerung. Sie beeinflussen maßgeblich, wie schnell Bestände abgebaut



BCA bietet eine Kombination aus hoher Reichweite im Händlernetzwerk, strukturierter Prozessqualität und belastbaren Marktpreisdaten.

**Fabian Rangol, Abteilungsleiter Business Development Used Car, Renault Deutschland**

werden können und in welchem Marktumfeld Fahrzeuge platziert werden. Eine strukturierte Taktung ermöglicht es, Angebot und Nachfrage besser aufeinander abzustimmen und Preisschwankungen zu reduzieren. Gleichzeitig schafft sie die Grundlage für eine verlässliche Planung, insbesondere bei konstanten Volumenströmen. In einem zunehmend dynamischen Marktumfeld gewinnt zudem die Flexibilität innerhalb dieser Zyklen an Bedeutung, etwa durch Anpassungen von Frequenz, Timing oder Vermarktungsformaten, um auf kurzfristige Veränderungen reagieren zu können.

*Herr Rangol, vielen Dank für das Gespräch.*

# » Wir verfolgen einen 360-Grad-Ansatz «

**BYD nutzt die Services von BCA beim Remarketing seiner Fahrzeuge und schätzt den strukturierten Zugang zu einem breiten Händlernetz. Ein Interview mit Marlo Miletic, Remarketing & Used Car Manager, BYD Deutschland.**

*Aus welchen Gründen fiel die Wahl auf BCA? Was hat BYD überzeugt?*

**M. Miletic:** Die Erfahrung von BCA im Umgang mit Automobilherstellern ist entscheidend. So bekamen wir die nötige Unterstützung bei unserem Markteintritt und bekommen diese auch zukünftig. Hinzu kommt der Zugang zu einem breiten Händlernetz. Dieser starke europaweite Footprint und der integrierte Ansatz beim Remarketing mit Prozessen aus einer Hand haben uns überzeugt.

*Welche Remarketing-Prozesse und -Tools von BCA nutzt BYD?*

**M. Miletic:** Wir verfolgen beim Remarketing einen 360-Grad-Ansatz. Hier lassen wir alle Prozesse über BCA zusammenlaufen. Die Steuerung und das Monitoring erfolgen digital über FleetPace.

*In welchen Bereichen arbeitet BYD mit BCA zusammen?*

**M. Miletic:** Auf europäischer Ebene erfolgt die Zusammenarbeit im Bereich Remarketing und FleetPace. Es ist ein gebündelter Ansatz über verschiedene Märkte hinweg mit einheitlichen, europäischen Prozessen und Systemen. Wir setzen auf eine enge Verzahnung mit FleetPace zur Optimierung unserer Gebrauchtwagenvermarktung. BCA unterstützt BYD insbesondere beim Aufbau und der Skalierung dieser Prozesse. Das hilft uns sehr beim Markteintritt.

*Wie unterstützt BCA bei der Vermarktung der Fahrzeuge?*

**M. Miletic:** BCA verfügt über einen breiten Zugang zu einem großen europäischen Händlernetzwerk. BYD nutzt dabei die verschiedenen Auktionsformate, sowohl digital als auch physisch vor Ort. Darüber hinaus profitieren wir von der Unterstützung bei Pricing, Remarketing-Strategien und Markttransparenz.

*In welchen Prozessen nutzt BYD FleetPace und wie hilft dieses Tool bei der täglichen Arbeit? Warum wird es eingesetzt?*

**M. Miletic:** Wir nutzen es vor allem bei der Steuerung und beim Tracking aller Fahrzeuge im Remarketing-Prozess. So erreichen wir volle Transparenz über die Bestände, die Standzeiten und den Verkaufstatus. Diese zentrale Plattform zur Koordination aller Stakeholder ist für uns extrem wichtig.

*Wie zufrieden sind Sie mit den Prozessen und der Auktionsabwicklung?*

**M. Miletic:** Insgesamt sind wir sehr zufrieden, vor allem mit der strukturierten und transparenten Abwicklung der Auktionen. Besonders positiv sind dabei die Geschwindigkeit, das Reporting und das Feedback vom Markt. Trotzdem gibt es in einzelnen Bereichen nach wie vor Optimierungspotenzial.

*Was sind die Vorteile der Zusammenarbeit mit BCA?*

**M. Miletic:** Zusammenfassend gesagt schätzen wir die Bündelung der Ansprechpartner und der Systeme sowie die Zusammenarbeit auf EU-Ebene. Damit können wir unsere Fahrzeuge effizient und gewinnbringend vermarkten.



Uns überzeugen die transparent durchgeführten Auktionen, besonders die Geschwindigkeit, das Reporting und das Feedback vom Markt.

**Marlo Miletic, Remarketing & Used Car Manager für die BYD Automotive GmbH in Deutschland**

# Breites Portfolio, schlanke Prozesse

BCA macht gezielten Einkauf von Gebrauchtwagen einfach. Käufer schätzen die hohe Verfügbarkeit, schnelle Abwicklung, saubere Organisation. Ein Gespräch mit dem Geschäftsführer Deutschland des finnischen GW-Stores Kamux.



Die internationale Beschaffung über BCA ist für uns und unsere Kunden sehr gut nutzbar und wirtschaftlich attraktiv.

Marcus Mezödi, Geschäftsführer  
Deutschland Kamux

Der börsennotierte Gebrauchtwagenhändler Kamux aus Finnland ist mit über 600.000 verkauften Autos Skandinaviens Nr. 1. Seit 2016 ist Kamux mit mittlerweile neun Filialen auf dem deutschen Markt vertreten und bietet An- und Verkauf von Gebrauchtwagen. Warum BCA eine wichtige Einkaufsquelle für das Unternehmen ist, erklärt Deutschland-Geschäftsführer Marcus Mezödi im Interview.

*Was spricht für BCA als Lieferanten?*

**M. Mezödi:** Wir sind bereits seit fast einer Dekade aktiver Kunde bei BCA. Ausschlaggebend für die Zusammenarbeit waren insbesondere die transparente Darstellung der Fahrzeugzustände, die strukturierte Abwicklung, das breite und jederzeit verfügbare Angebot sowie das daraus resultierende Potenzial, unseren Kunden ein möglichst breit gefächertes Portfolio anbieten zu können. Ein weiterer wesentlicher Vorteil ist das integrierte Transportmanagement. Um unsere Kunden schnellstmöglich mit ihrem Wunschfahrzeug bedienen zu können, organisieren wir Transporte teilweise auch selbst, dennoch bietet insbesondere der vorab kalkulierbare Exporttransport eine attraktive Kostenstruktur, die uns zusätzliche Planungssicherheit und Margenpotenziale ermöglicht. Darüber hinaus schätzen wir die hohe Verfügbarkeit von Fahrzeugen sowie die Geschwindigkeit im Einkauf, die es uns ermöglicht, flexibel auf die aktuellen Wünsche unserer Kunden zu reagieren. BCA hat sich somit zu einem wichtigen Partner unseres Einkaufsportfolios entwickelt.

*Suchen Sie bestimmte Fahrzeuge oder bestimmte Kategorien (Alter, Laufleistung, Marken etc.)? Für welche Ware ist BCA besonders geeignet?*

**M. Mezödi:** Unsere Suchstrategie ist stark von den Wünschen und Anfragen unserer Kunden getrieben und entsprechend dynamisch. Wir beobachten die Anforderungen des Marktes sehr genau und reagieren schnell und flexibel auf Veränderungen. Aktuell liegt unser Fokus auf jungen Gebrauchten bis hin zu Fahrzeugen mit etwas über 100.000 Kilometern, sofern diese unseren Mindestqualitätsanforderungen entsprechen. Diese ergeben sich insbesondere aus Fahrzeugalter, Laufleistung, Servicehistorie, Anzahl der Vorbesitzer und Unfallfreiheit. Unser Anspruch ist es, sicherzustellen, dass wir unseren Kunden ein qualitativ verlässliches Fahrzeug anbieten, bei dem Preis und Leistung perfekt zusammenpassen. BCA ist aus unserer Sicht besonders geeignet für Fahrzeuge mit solider Grundsubstanz, klar bewerteten Schäden und attraktiven Einkaufskonditionen, die Spielraum für eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Vermarktung zu attraktiven Verkaufspreisen bieten.

*Nutzen Sie die internationalen Einkaufsmöglichkeiten über BCA?*

**M. Mezödi:** International kaufen wir insbesondere in Dänemark ein. Der dänische Markt bietet uns eine sehr gute Kombination aus attraktiven Einkaufspreisen, hoher Fahrzeugqualität sowie schnellen und kosteneffizienten Transportmöglichkeiten. Die Prozesse sind im Vergleich zu Deutschland weitgehend identisch, was den Einkauf sehr

effizient gestaltet. Unterschiede ergeben sich hauptsächlich durch die abweichende Gebührenstruktur, die wir für unsere Kunden in der Kalkulation berücksichtigen können. Die Herausforderungen der Bürokratie bei Lieferungen innerhalb der EU kann durch eine saubere interne Prozessstruktur abgefangen werden. Insgesamt ist die internationale Beschaffung über BCA für uns und unsere Kunden sehr gut nutzbar und wirtschaftlich attraktiv.

*Suchen Sie auf den internationalen BCA-Märkten nach speziellen Fahrzeugen, die Sie dort einfacher oder in größerer Menge finden können?*

**M. Mezödi:** Ein klares, länderspezifisches Markenmuster sehen wir aktuell nicht. Allerdings beobachten wir beispielsweise in Dänemark einen höheren Anteil an Mietfahrzeugen sowie jungen Gebrauchten im Vergleich zum deutschen Markt. Diese Struktur nutzen wir gezielt, um unser Portfolio sinnvoll zu ergänzen. Grundsätzlich bespielen wir sowohl den nationalen als auch den internationalen Markt parallel, um flexibel auf Angebot und Nachfrage reagieren zu können. Natürlich hilft uns hierbei unsere Kamux Konzernstruktur enorm, da wir somit unsere Einkaufskräfte bündeln und für unsere Kunden einen bestmöglichen Preis im Einkauf erzielen können.

*Inwiefern unterscheiden sich bei Ihnen die Kaufprozesse bei BCA Deutschland und den internationalen BCA-Märkten?*

**M. Mezödi:** Die Prozesse unterscheiden sich operativ nur geringfügig. Der wesentliche Unterschied liegt in der Kal-



Der finnische GW-Händler Kamux bietet An- und Verkauf von Gebrauchten in mittlerweile neun Filialen in Deutschland.

kulation aufgrund unterschiedlicher Gebührenstrukturen sowie zusätzlicher Herausforderungen. Insbesondere berücksichtigen wir bei internationalen Käufen die Verzögerungen bezüglich der Dokumentenverfügbarkeit. Insbesondere die Aufbietung von ausländischen zu deutschen Fahrzeugdokumenten ist komplex und führt zu spürbaren Verzögerungen und erhöhten Kosten im gesamten Prozess. Vor allem sind hiervon die Bereiche Dokumentation, Unterlagen und Logistik betroffen.

*Wie zufrieden sind Sie mit der persönlichen Betreuung bei BCA und den Prozessen im Allgemeinen?*

**M. Mezödi:** Die persönliche Betreuung ist ein wichtiger Baustein der langjähri-

gen Zusammenarbeit mit BCA. Unsere Ansprechpartner agieren lösungsorientiert und zeigen ein hohes Maß an Flexibilität und Service. Natürlich gibt es, wie in jeder guten Partnerschaft, auch Punkte, die zu Diskussionen führen. Aber auch hier schätzen wir die offene, klare und präzise Kommunikation und finden gemeinsam immer eine Lösung. Besonders an den Themen Qualität der Zustandsbeschreibungen und Prozesse bei der Abwicklung haben wir in der Vergangenheit eng mit der BCA zusammengearbeitet und sind einem gemeinsamen Verständnis dazu schon sehr nahegekommen.

*Herr Mezödi, vielen Dank für das Gespräch!*

**Unsere Ansprechpartner bei BCA agieren lösungsorientiert und zeigen ein hohes Maß an Flexibilität und Service.**

**Marcus Mezödi, Geschäftsführer  
Deutschland Kamux**

# Erste Wahl im strategischen Ankauf

Garantierte Preissicherheit und skalierbare Ankaufslösungen machen BCA zum bevorzugten Partner im gezielten Fahrzeugankauf. Mit klaren Erlösen und konstanter Verlässlichkeit genießt die Plattform das Vertrauen der oft langjährigen Kunden.



In einem zunehmend volatilen Marktumfeld gewinnt Verlässlichkeit im Fahrzeugankauf an strategischer Bedeutung. BCA positioniert sich als Ankaufspartner für verschiedene Zielgruppen und bietet garantierte Abnahmelösungen über alle Volumenklassen hinweg. Die langjährige Zusammenarbeit mit zahlreichen OEMs, Flottenbetreibern, Leasinggesellschaften und großen Handelsgruppen unterstreicht das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit und Stabilität des Unternehmens.

Diese Zielgruppen suchen nach Partnern, die Preissicherheit bieten und gleichzeitig flexibel genug sind, um auf kurzfristige Marktbewegungen zu re-

agieren. BCA hat sich in diesem Umfeld als verlässlicher strategischer Ankaufspartner etabliert. Für viele dieser Zielgruppen ist der BCA Ankauf längst ein fester Bestandteil ihrer Remarketingstrategie.

## STRATEGISCHER PARTNER

Das gilt sowohl für klassische Verbrenner als auch für batterieelektrische Fahrzeuge. BCA betreibt tägliche BEV-Auktionen und bietet eine breite Auswahl an Elektrofahrzeugen. Mit über 6.500 Bewertungen pro Monat und einer Genauigkeit von 102 Prozent im Tool schafft BCA eine belastbare Datenbasis für konsistente, standortübergrei-

fende Entscheidungen. Damit schafft BCA eine Datentiefe, die für die sichere Bepreisung und den risikofreien Ankauf von BEVs entscheidend ist.

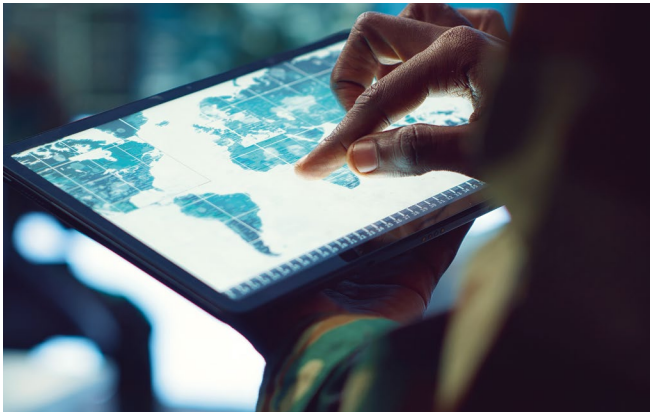
Besonders im Bereich größerer Volumina zeigt sich die Stärke des Modells. BCA übernimmt strukturierte Fahrzeugpakete zu im Vorfeld garantierten Preisen und trägt damit das vollständige Absatz- und Preisrisiko. Für Händler und Hersteller entsteht sofortige Planungssicherheit, während Liquidität frühzeitig freigesetzt wird. Die Preisfindung wird durch eine zentrale Marktpreissoftware unterstützt, die aktuelle Daten aus dem europaweiten Auktionsnetzwerk bündelt und standardisierte Preisabfragen ermöglicht. Die digitale Infrastruktur von BCA, einschließlich des 24/7 verfügbaren Pricings, sorgt dafür, dass Partner jederzeit Zugriff auf relevante Fahrzeugdaten und Marktpreise haben.

## GARANTIERTE ANKAUFSPREISE

Preisunsicherheit, lange Standzeiten, dezentrale Entscheidungen und gebundene Liquidität gehören der Vergangenheit an. Bei der Kalkulation erhalten Kunden einen garantierten Preis, die Fahrzeuge sind faktisch sofort verkauft. So lassen sich durchschnittliche Standtage von B2B-Ware von rund 40 Tagen auf maximal fünf Tage reduzieren. Das Ergebnis: planbare Erlöse und sofortige Liquidität durch schnelle Auszahlung. Bestände können zentral gesteuert, gebündelt und deutlich schneller gedreht werden, unabhängig von Größe oder Struktur der Handelsgruppe. Das bedeutet weniger Kapitalbindung, mehr Geschwindigkeit und maximale Planungssicherheit im Ankauf.

# Volle digitale Power für Europa

**Mit drei neuen digitalen europäischen Services schafft BCA maximale Transparenz und eine komfortable Nutzererfahrung. Dies führt zu mehr Geschwindigkeit, Effizienz und höheren Vermarktungschancen.**



Die BCA Europe App:  
alle Informationen und  
Services auf einen  
Blick

Eine einheitliche Sales Plattform für ganz Europa bei BCA nimmt Gestalt an. „Das Motto ist One BCA Europe“, sagt Thomas Matschke, Head of Online Operations, und beschreibt damit den Kern einer Entwicklung, die den automobilen Handel in Europa enger zusammenführt. Die European Sales Plattform (ESP) bildet ein einheitliches digitales Fundament, das historische Unterschiede zwischen den Systemen der verschiedenen Länder hinter sich lässt und Händlern eine durchgängige Nutzererfahrung bietet. „Die seamless user experience führt nachweislich zu noch besseren Verkaufsergebnissen“, betont Matschke und verweist auf einen höheren Cross Border Share, der durch die Anwendung realisiert wird.

## NEUES KUNDENPORTAL

Auch auf der Verkäuferseite setzt BCA neue Maßstäbe. Ein neues Kundenportal wird im Laufe des Jahres europaweit ausgerollt und bündelt sämtliche Interaktionen zwischen Verkäufern, BCA und Käufern in einem einzigen System. „Statt Excel-Listen bieten wir jetzt ein einheitliches und transparentes Portal“, so Matschke. Prozesse werden auf diese

Weise klarer, Abläufe schneller und Daten zentral verfügbar. Im Ergebnis bedeutet das eine höhere Vermarktungsgeschwindigkeit, mehr Aktivität auf Käuferseite und damit eine bessere User Experience.

## BCA EUROPE APP

Dritte Innovation ist die neue Buyer App, die „BCA Europe App“. Damit geht BCA einen weiteren Schritt in Richtung konsequenter Digitalisierung. Deutschland, Österreich und die Schweiz gehen bis Ende Juli live, und bis Ende des Jahres ist die App in ganz Europe verfügbar. „Wir realisieren volle Power durch Digitalisierung“, sagt Matschke und betont damit die Bedeutung der Anwendung. Händler können Auktionen hier bequem durchsuchen und gezielt filtern. Auf einen Blick lassen sich alle Fahrzeug- und Auktionsdetails erfassen. Lieblingsfahrzeuge können gespeichert werden und sind damit leicht wiederzufinden.

## FLEXIBEL MITBIETEN

Über die App können Händler Live Online Auktionen in Echtzeit erleben, direkt daran teilnehmen und flexibel bei xBid mitbieten. xBid ist die finale, besonders

spannende Auktionsphase bei BCA, während der jedes Fahrzeug noch einmal für ca. 20 Sekunden angezeigt wird, begleitet von einem Countdown. Geht ein neues Gebot ein, startet der Countdown erneut. Bequemen Überblick über ihre Transaktionen behalten die User über MyBCA.

Diese drei Bausteine ESP, Kundenportal und Buyer App formen gemeinsam ein Ökosystem, das den Handel effizienter, transparenter und schneller macht. „Es wächst zusammen, was zusammen gehört“, fasst Thomas Matschke zusammen. „Der europäische Handel wird weitaus komfortabler und profitabler, weil wir digitale Grenzen abbauen.“



**Der europäische Handel wird weitaus komfortabler und profitabler, weil wir digitale Grenzen abbauen.**

**Thomas Matschke,  
Head of Online Operations**

# Ihr Remarketing-Partner

Full-Service-Dienstleister für Flotten, Leasinggesellschaften,  
OEMs, Händlergruppen und Autovermietungen.

