

GW-Auktion / Fahrzeugauktionen werden als Einkaufsquelle und Vertriebsweg für den Handel immer beliebter. Die Händler können live vor Ort oder per Mausklick am PC mitsteigern

Unterm Hammer

UDO SCHWICKAL

Anders als in England, wo die berühmtesten Auktionshäuser Sotheby's und Christie's eine lange Versteigerungstradition begründet haben, hatten Auktionen hierzulande lange einen schweren Stand. Zu Unrecht, werden Angebot und Nachfrage in der Verkaufsförmung Auktion doch am deutlichsten abgebildet. Nicht ohne Grund werden die erzielten Preise immer häufiger als Richtlinie für die Fahrzeugbewertung verwendet. Zudem gestaltet sich der Verkaufsprozess in Auktionen sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer äußerst transparent. Hinzu kommt die besondere Atmosphäre auf Versteigerungen, wo es einem professionellen und charismatischen Auktionator gelingt, selbst Ladenhüter noch zu einem adäquaten Preis zu verkaufen.

Live oder online

Versteigert wird in Live-Auktionen, das heißt, die Aufkäufer sind physisch vor Ort, um die Fahrzeuge in echt zu begutachten und gegebenenfalls mitzusteigern, oder in so genannten Online-Auktionen. Deren Popularität hat nicht nur wegen des weltweiten Erfolgs von eBay stark zugenommen. Auch die Aussicht, bequem am Schreibtisch sitzend per Mausklick das Fahrzeugangebot inspizieren und eigene Gebote abgeben zu können, ist für viele Händler nicht nur aus Zeitgründen verlockend.

Für manche Autohäuser ist das Mitsteigern am Computer häufig aus Personalnot die einzige Möglichkeit, an Auktionen teilzunehmen. Doch eine verbesserte Programmierung und schnellere Datenleistung sorgen bei den etablierten Online-Auktionen längst für ein Live-Feeling. Europas größtes Auktionshaus für Automobile **British Car**

Auctions (BCA) hat im Jahre 1997 den Sprung von Großbritannien über den Kanal gewagt. Die Online-Auktionen folgten ab 2002, so dass BCA als eines der wenigen Auktionshäuser sowohl Live- als auch Online-Auktionen anbietet.

In Deutschland ist BCA mit acht Auktionszentren vertreten, europaweit mit 42 Zentren. Nach Unternehmensangaben sind rund 41.000 Händler hierzulande registriert, so dass zu den physischen Auktionen jeweils bis zu 200 Händler vor Ort und gleichzeitig rund 150 per Live-Online-Technologie elektronisch eingeloggt sind.

Um sich bei den physischen Auktionen rechtzeitig auf das Angebot vorbereiten zu können erhalten die Interessenten vorab einen Online-Katalog oder vor Ort ein gedrucktes Exemplar. In beiden sind die Fahrzeuge detailliert beschrieben, online auch bebildert. Jede Auktion fungiert unter einem Themenschwerpunkt wie Inzahlungnahmen, Leasing-, Miet- oder Behördenfahrzeuge. Zwei Auktionatoren sorgen dafür, dass die Versteigerung pro Fahrzeug nicht länger als 45 Sekunden dauert.

Auch die Online-Auktionen, die in der Regel 300 bis 400 Händler verfolgen, finden unter verschiedenen Themen statt. Um die Zustandsbeschreibungen objektiv zu gestalten, werden diese von einer unabhängigen Sachverständigenfirma inklusive der Fotos aller Schäden erstellt. Nach Ablauf der regulären Auktionsphase kommen alle Fahrzeuge in die so genannte „X-Bid Phase“, wo auf alle Fahrzeuge noch einmal wie in einer physischen Auktion geboten werden kann. Als besondere Leistungskompetenz werden von BCA die maßgeschneiderten Remarketing-Lösungen für Einlieferer und eine komplette Transportlogistik betont.



Mit 60.000 vermarkteten Fahrzeugen im letzten Jahr zählt **Auktion & Markt** nicht nur zu den größten Auktionshäusern in Deutschland, sondern auch zu den am längsten am Markt etablierten. So führt das Unternehmen physische Auktionen bereits seit 1988 durch, die erste Online-Auktion unter der Plattform Autobid.de fand 2003 statt. Insgesamt sind europaweit rund 20.000 Händler registriert, um aus dem Angebot von Auktion & Markt oder auf den DC-Werkswagen- und Niederlassungsauktionen und den BMW-Insolvenzverwertungen zuzukaufen. Eigene Fahrzeuge können grundsätzlich nur markengebundene Händler anbieten.

Mega-Auktionen

Wöchentlich werden bis zu sechs Auktionen mit bis zu 1.000 Fahrzeugen durchgeführt, per Internet maximal acht Auktionen mit bis zu 800 Fahrzeugen.

Als besondere Leistungen verspricht Auktion & Markt in seinen bundesweit zehn Auktionszentren Themen-Auktionen, regelmäßige Mega-Auktionen mit bis zu 1.500 Fahrzeugen, Auktionsanalyse sowie eine intensive Beratung und einen Marketing-service für die Einlieferer.

Die Registrierung für die mehrsprachige Online-Auktion Autobid.de ist kostenlos und bietet neben einer ausführlichen Fahrzeugbeschreibung bis zu 4 Auktionen täglich ausschließlich mit Premiumfahrzeugen.

Den Fokus ganz auf Online-Auktionen hat die **Euro Car Auction Network (ECAN)** seit 1. Mai gerichtet. Im Zuge dessen wurde auch der Firmensitz von Marl nach Ratingen verlegt. Die Online-Auktionen, die seit 2005 stattfinden, werden weiter täglich durchge-

Unternehmen	Auktionen jährlich	Registrierte Händler	Online-Auktion	Gehandelte Fahrzeuge 2006	Fahrzeugangebot	Bezugsquellen	Händlerkosten (netto)	Besondere Leistungen
Auktion & Markt AG Online: Autobid.de	Live: ca. 300 Auktionen	20.000	Ja, seit 2003; bis zu 4 Auktionen täglich; in 7 Spra- chen	Live: 40.000 Online: 25.000	Live: Schwerpunkt Leasingrückläufer, Inzahlungnahmen; Online: Inzahlungnahmen, Leasingrückläufer, Insolvenzen, Werkswagen	Ausschließlich Premiummarken von Herstellern und NL, Banken, Autovermietern	Generell: 2% Pro- vision für Käufer, Minimum 170 Euro pro Fahrzeug; Pauschale für On- line-Verkäufer 40 Euro, bei Verkauf zzgl. 120 Euro	<ul style="list-style-type: none"> • Premium-Einlieferer • größtes Online-Fahrzeugangebot • ausführliche Fahrzeugbegutachtung und -dokumentation • europaweiter Transportservice zu Sonderkonditionen • Sortiment- und Preisberatung • Mega-Auktionen mit bis zu 1.500 Pkws
Auto- Auktionen- Europa.de	Nur Online- Auktionen; werktäglich um 14 Uhr	2.040	Ja, seit 2004;	900	80% Insolvenz- fahrzeuge, 10% Leasingrückläufer, Nutz- und Unfall- fahrzeuge	Insolvenzverwal- tungen, Händler; Banken und Lea- singgesell- schaften	150 Euro je Bieter und Einsteller bei Erfolg; private Ein- steller 250 Euro bei Erfolg (dürfen nicht bieten)	<ul style="list-style-type: none"> • Bewertungstool AutoReale mit 40.000 Fahrzeugen für Einsteller kostenlos • hohe Auflösequote von 90% • Auktionstool mit Echtzeit Endspurtphase; Bietagent • spezialisiert auf Insolvenzen • Privatangebote
Autorola.de	Nur Online- Auktionen; werktäglich ca. 250 Auk- tionen zzgl. Sonderaukti- onen	17.000	Ja, seit 2003	k.A.	Gebrauchte aller Altersklassen, Un- fallfahrzeuge mit Gutachten	Private, Unter- nehmen, Auto- händler, Leasing- firmen, Verteilung: je 50% gewerblich und privat	Kauf: nach Höhe des Verkaufs- preises gestaffelt: von 160 bis 250 Euro; Verkauf: immer 100 Euro	<ul style="list-style-type: none"> • Kauf direkt vom Kunden (keine Zwischenhändler) • telefonisches Kundencenter • hoher Privatanteil der Fahrzeuge (50%) • keine Startkosten • erfolgsabhängige Gebühr • kein Transportaufwand
BCA (British Car Auctions) Online: Autoaukti- onen.de bca-direct. de	Live: ca. 450 in 8 Aukti- onszentren; werden gleichzeitig online über- tragen	41.000	Ja, seit 2002; in 8 Spra- chen	106.000	Alle Arten von Fahrzeugen: z.B. Junge Gebrauchte, Leasing- und Flot- ten- und Behörden- fahrzeuge, Mietwa- gen	Hersteller und Niederlassungen, Autovermietun- gen, Banken, Behörden, Flottenbetreiber, Autohäuser, Leasingfirmen	Generell: 2% Pro- vision für Verkä- ufer und Käufer, Mi- nimum 200 Euro pro Fahrzeug ; Pauschale für On- line-Verkäufer ab 30 Euro	<ul style="list-style-type: none"> • Live-Auktionen können online mitgesteigert werden • Unabhängige Gutachter • Marktführer mit 42 Auktionszentren in 11 europäischen Ländern • Maßgeschneiderte Remarketing-Lösungen; Consulting und Controlling • Transportlogistik; Inkasso • Themen-Auktionen • Herstellerkooperationen
eBay- motors	Ständige Online- Auktionen; aktuelles Angebot: 25.000 Autos	Keine spezi- elle Regis- trierung von Händlern; Händler und Private sind gleich ver- treten	Ja, seit 2001	175.200	Fahrzeuge aller Art, Motorräder	Private und Händler	Angebotsgebühr: 10 Euro pro Pkw; Verkaufsprovision: 40 Euro Pkw	<ul style="list-style-type: none"> • 3,9 Millionen Besucher monatlich • weltweiter Handel über eBay • hohe Umschlaggeschwindigkeit und Abverkaufsrate durch die maximale Laufzeit von 10 Tagen • rechtlich bindende Kaufverträge über das Internet
Euro Car Auction Network (ECAN) www.ecan. info	Nur Online- Auktionen; Direktver- kauf	4.000 ECAN- geprüfte Händler	Ja, seit 2005; in 7 Spra- chen	13.500	Leasingrückläufer, Hersteller Lagerbe- stände, Insolvenzen, EU-Neuwagen, Un- fall-, Nutz- und Sonderfahrzeuge	Händler, Leasingfirmen, Hersteller	Käufer: 200 Euro	<ul style="list-style-type: none"> • Diverse Online-Auktionen wie Schnell-, Plattform-, Shop-Auktion • Full-Service: Fahrzeuglogistik, Prozessmanagement, Bewertung, Zustandsbericht, Marketing, Direktverkauf, Inkasso, Reklamationsmanagement

führt, zusätzlich finden Themen- und Partnerauktionen sowie Direktverkäufe statt. Zurzeit sind rund 4.000 Händler bei ECAN registriert, die ein Full-Service-Angebot von der Fahrzeuglogistik über Prozessmanagement, Bewertung, Gutachten, Briefhandling, Inkasso bis hin zu Marketingleistungen in Anspruch nehmen können.

Eine Sonderstellung unter den Auktionen nimmt die Autosparte von eBay, **eBay Motors**, ein. Zwar zählt die Plattform mit 3,9 Mio. Besuchern monatlich und 175.000 verkauften Pkws im letzten Jahr zu den erfolgreichsten Internetadressen von Autoauktionen. Durch die maximal 10-tägige Auktionsdauer erneuert sich der Bestand an aktuell 25.000 Fahrzeugen auch relativ schnell. Da eBay Motors allerdings lediglich die Plattform für juristisch bindende Verträge zwischen Verkäufern und häufig privaten Käufern bietet, scheuen viele Händler das Haftungsrisiko, das bei reinen

Händlerplattformen entfällt. Die Auktionsform kann bei eBay Motors mit einem Mindestpreis kombiniert oder gleich als Festpreis versteigert werden.

Angebote vom Privatmarkt

Das dänische Unternehmen **Autorola.de** ist seit 2003 in Deutschland vertreten. Wie eBay Motors bietet Autorola.de auch Fahrzeuge von Privatleuten an. Den ausschließlich gewerblichen Käufern soll hier der schwierige Zukauf zum Privatmarkt erleichtert werden. Rund 17.000 Händler nutzen nach Unternehmensangaben bislang das Angebot von Autorola. Dazu zählt auch ein Kundencenter, das in engagierten Nachverhandlungen die Abschlussquote möglichst hoch halten möchte. Kosten fallen bei Autorola.de nur beim Kaufabschluss an, das Einstellen der Fahrzeuge, die detaillierte Beschreibung und der Auktionskatalog per E-Mail sind dagegen gratis.

Jürgen Heyne, Geschäftsführer des Online-Auktionshauses **Auto-Auktionen-Europa.de**, ist besonders stolz auf die hohe Auflösequote von 90 Prozent und die niedrige Reklamationsrate von 0,5 Prozent seiner Plattform. „2006 haben wir Qualität vor Quantität gestellt und kein Fahrzeug ohne Wertgegencheck zum Ausrufpreis in die Auktion aufgenommen. Hier hat sich gezeigt, dass eine Ergebnisbesprechung und die Festlegung eines realistischen Ausrufpreises im Vorfeld für den Einsteller Marktpreise bedeutet und uns unnötige und unbezahlte Leistungen erspart“, so Heyne.

Auto-Auktionen-Europa.de hat sich als Vermarktungsquelle für große Insolvenzkanzleien etabliert, für die jährlich rund 1.000 Fahrzeuge versteigert werden. Die werktäglich durchgeführten Auktionen sind in Echtzeit mit einer Endspurtphase programmiert, um so eine reale Auktionsatmosphäre aufkommen zu lassen. ●