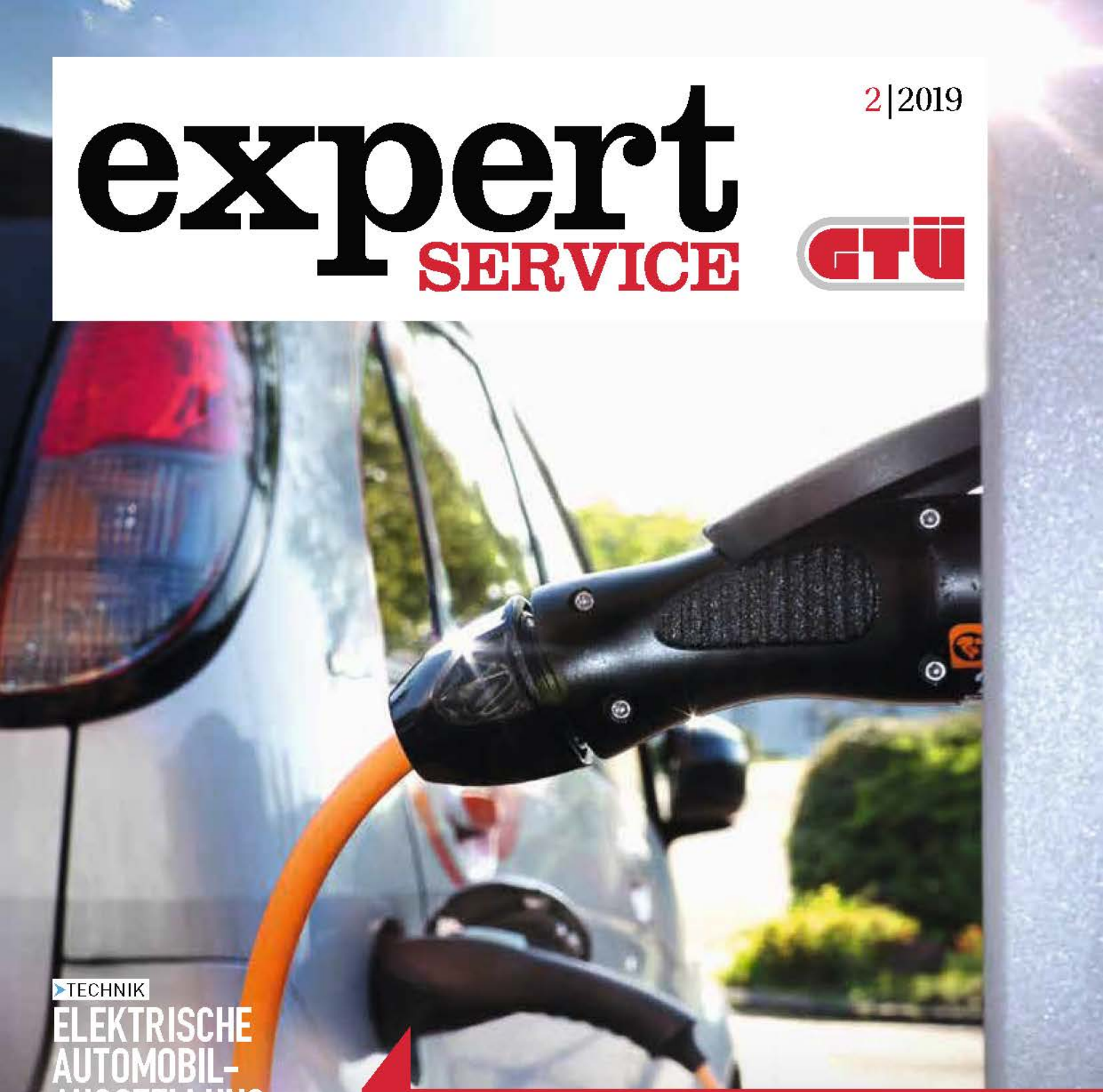
2|2019

expert SERVICE

GTÜ



TECHNIK

ELEKTRISCHE AUTOMOBIL-AUSSTELLUNG

MANAGEMENT

SELBST ONLINE ANKAUFEN

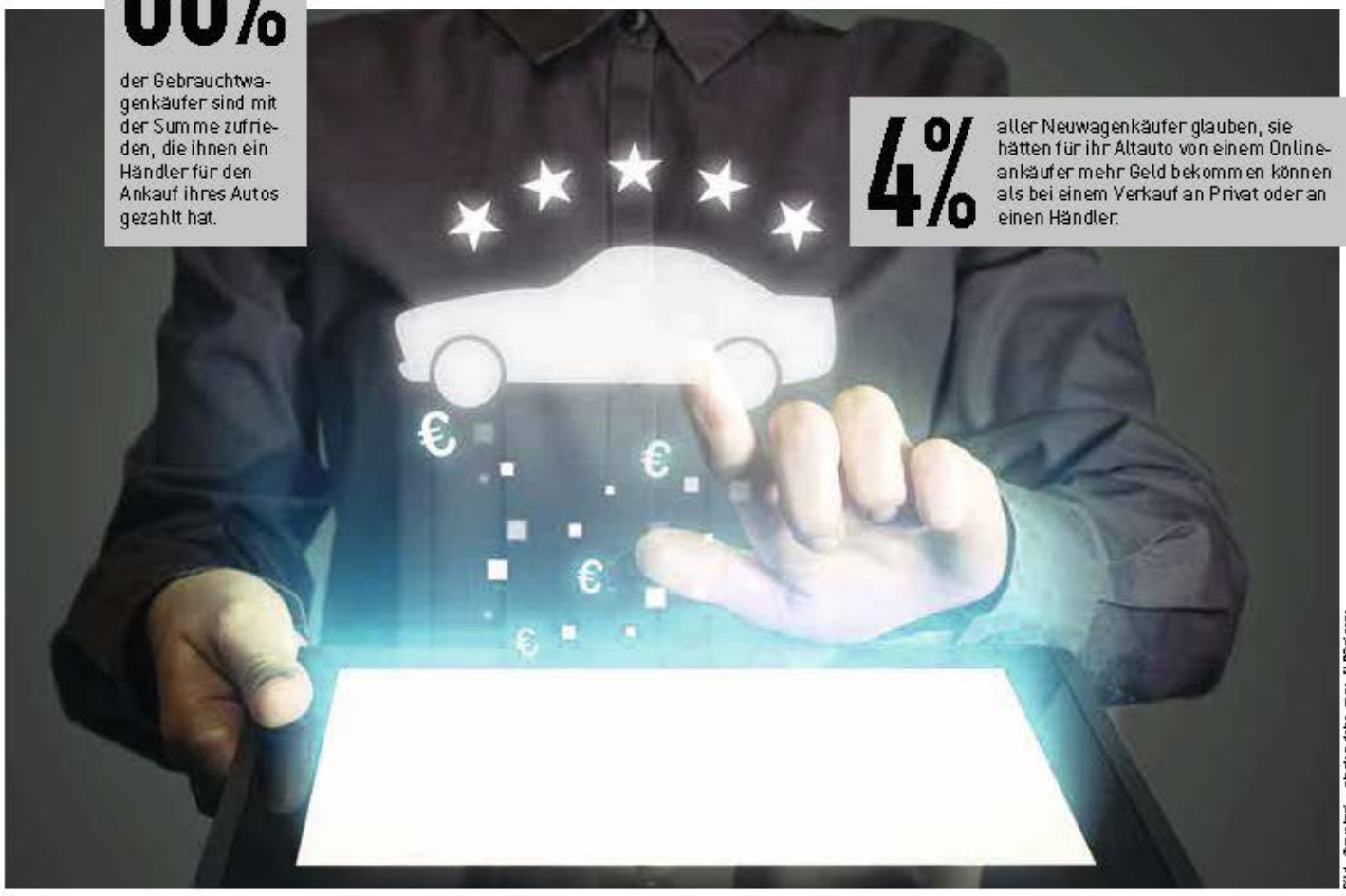
TECHNIK

STRENG NACH VORSCHRIFT

Die Elektromobilität erfordert besondere Sicherheitsstandards in den Werkstätten. Und auch bei der Ladeinfrastruktur gibt es einiges zu beachten.

88%

der Gebrauchtwagenkäufer sind mit der Summe zufrieden, die ihnen ein Händler für den Ankauf ihres Autos gezahlt hat.



4%

aller Neuwagenkäufer glauben, sie hätten für ihr Altauto von einem Onlineankäufer mehr Geld bekommen können als bei einem Verkauf an Privat oder an einen Händler.

Bild: ©svetad - stock.adobe.com; [M]Grimm

SELBST ONLINE ANKAUFEN

Seit einigen Jahren gibt es Internetplattformen, über die Verbraucher ihre Autos komplikationslos in Zahlung geben können. Händler müssen es aber nicht hinnehmen, dass neue Anbieter in ihren Gebieten zukaufen und das Angebot schmälern. Es gibt Tools und Plattformen, mit denen sie selbst aktiv werden können.

MARTIN ACHTER

In vier Schritten zu Ihrer kostenlosen Fahrzeugbewertung, so wirbt das Onlineangebot „WT Autokauf". Verbraucher können auf der Website mit der Fahrzeugidentifikationsnummer (FIN) und nur wenigen weiteren Angaben bequem einen unverbindlichen Ankaufpreis für ein Auto ermitteln. Und wer im Südwesten Deutschlands wohnt, weiß auch spontan mit dem Buchstabenkürzel WT etwas anzufangen. Denn es steht für die Stadt und den Schwarzwald-Landkreis Waldshut-Tiengen am Hochrhein - und findet sich auf allen amtlichen Kennzeichen von Fahrzeugen wieder, die dort zugelassen sind. Dass aber ein ortsansässiger Autohändler die Website betreibt, bleibt unerwähnt. Und das hat einen Grund.

Hinter dem Angebot steht das Motorrad- und Autohaus Waser. Im Automobilgeschäft ist das Unternehmen in seiner Heimatregion unter anderem als Skoda-Vertragspartner

HERSTELLERUNABHÄNGIGE C2B-ANKAUFTOOLS UND -PLATTFORMEN FÜR HÄNDLER*

ANBIETER	PRODUKTNAME	UMSETZUNG	PREISMODELL/KOSTEN FÜR	BESONDERHEITEN)
Autoactiva GmbH	Euro-Autowert	Website-Plugin	Abrechnung per Lead ab 5,90 Euro oder pauschal mtl. 120,00 Euro oder mtl. im Website-Bundle ohne Berechnung	bis zu drei frei erstellbare Inzahlungnahme-Konditionen, grafische Wertverlustprognose auf ein Jahr
AutoScout24	Direkt-Verkauf	Integration in Marktplatz	Provisionsbasis	Vermittlung deutschlandweiter Ankaufangebote für Händler, stellt auf Basis einer Online-Werteinschätzung direkten Kontakt zwischen privatem Verkäufer und Händler her
AutoUncle Aps	AutoUncle Lead-Generator	Website-Plugin	9,50 Euro pro Lead	Plug-in-Integration als Button in Fahrzeugdetailansicht, als eigene Seite innerhalb der Händlerwebsite oder als Pop-up-Fenster
BDK	BDK Ankaufversprechen	eigenständige Plattform/ Landingpage	10 Euro/Monat bei gleichzeitiger Nutzung von SilverDAT myclaimPRO; zusätzlich einmalig 30 Euro pro Teilnehmer für Online-Schulung	Entscheidet sich Händler gegen einen Ankauf, übernimmt die BDK das Fahrzeug
ApplicoData GmbH / betzemeier automotive software GmbH & Co. KG	Ihr Ankaufnavigator	Website-Plugin/iFrame	ab 89 Euro pro Standort	Kalkulation von Einkaufs- und Verkaufspreisen des Händlers nach individuellen Vorgaben, individuelles Design
DAT Consulting GmbH	cardess.Ankauf	Cloud-basierte Händleranwendung mit einer White-Label-Komponente (Website-Widget)	Grundgebühren zwischen 30 und 50 Euro, Transaktionsgebühren als Staffel pro Bewertung zwischen 0,10 Euro und 0,60 Euro plus Ankaufanfragen ab 2 Euro, zzgl. Kosten für VIN-Abfragen	Fahrzeugidentifikation und Wertermittlung nach DAT, Schnittstelle Bestandsverwaltung (auf Anfrage)
Deutsche Automobil Treuhand GmbH	SilverDAT 3 Ankauf	Cloud-basierte Händleranwendung	Individuelle Anpassungen werden je nach Aufwand berechnet., zzgl. Kosten für VIN-Anbfragen	DAT bietet Daten, Software und Schnittstellen, aus denen sich Händler mit Dienstleistern Ankauf-Tools bauen können; Anbindung an bestehendes Ankaufportal möglich
deineautobörse.de GmbH	deineautobörse.de	Integration in Marktplatz	kostenlos	Fahrzeugbewertung erfolgt ausschließlich durch angefragten Händler
mobile.de GmbH	mobile.de MotorVerkauf Express	Integration in Marktplatz	vier Prozent vom Ankaufspreis, maximal 600 Euro pro Fahrzeug; monatliche Gebühr, maximal 300 Euro pro Standort	Fahrzeugwert wird aus mehr als zwei Mio. Daten ermittelt

bekannt. Genau diesen Aspekt wollte Geschäftsführer Georg Frohm beim Online-Ankauf in den Hintergrund rücken. Denn als Händler ist er an Fahrzeugen verschiedener Marken interessiert.

Das Autohaus Waser hat WT Autokauf unter anderem deswegen eingeführt, weil immer mehr Privatleute Fahrzeuge selbst über große Onlinebörsen an andere Privatleute weiterverkaufen und der Händler hier außen vor bleibt – vor allem aber, weil er Ankaufplattformen wie Wirkaufendeinauto.de (WKDA), die seit einigen Jahren dem klassischen Kfz-Handel das Geschäft streitig machen, nicht das Feld überlassen will, so Frohm. Deswegen tritt er selbst mit einer Plattform auf. Und die Kunden, die zu ihm kommen, seien am Ende immer wieder positiv überrascht, bei einem professionellen Händler zu landen.

Die nächste WKDA-Ankaufstation sei zwar rund 40 Kilometer entfernt. Trotzdem locke sie Kunden mit attraktiven Ankaufpreisen, die sie online nach einer Erstbewertung angezeigt bekämen. Und wenn die Kunden erst einmal den Weg dorthin auf sich genommen hätten, schwänden die Chancen für sein Autohaus deutlich, sagt Frohm: „Wenn das Bargeld lockt, fährt kaum einer wieder unverrichteter Dinge fort – erst recht nicht, wenn er eine längere Anfahrt hinter sich hat."

Leads durch Kampagnen

Nach gut einem halben Jahr WT Autokauf ist Frohm zufrieden damit, wie sich das Angebot entwickelt. Pro Tag erhalte er eine Handvoll Ankaufangebote. Deren Zahl steige deutlich, wenn er Kampagnen über verschiedene Kanäle fahre: beispielsweise über Suchmaschinenwerbung oder Anzeigen in klassischen regionalen Printmedien. Eine Kampagne in einem Anzeigenblatt habe ihm neulich etwa 90 Leads beschert, die er gut zur Hälfte in Fahrzeugankäufe verwandelte – darunter viele Autos unterhalb der Preisschwelle von 10.000 Euro, also für ihn attraktive Ware.

Bewerten Onlinenutzer auf WT Autokauf ihr Fahrzeug, bekommen sie eine Preisspanne angezeigt. An ihre E-Mail-Adresse geht dann ein entsprechendes Angebot, das durch den nur unvollständig definierten Preis dazu animieren soll, zur finalen Begutachtung im Autohaus vorbeizukommen.

Auch für die Nachbarlandkreise Freiburg im Breisgau und Villingen-Schwenningen hat Frohm Ankaufangebote geschaffen: FR Autokauf und VS Autokauf. Das Unternehmen setzt also mit drei eigenen Marken den Onlineankauf professionell um.

Dass sich die Professionalisierung des Onlineankaufs für Händler lohnt, bestätigen Marktdaten der Deutschen Automobil Treuhand

Stand: Juli 2019; * kein Anspruch auf Vollständigkeit

	URL ZUM ANGEBOT	ANSPRECHPARTNER FÜR AUTOHÄUSER
	www.euro-autowert.de	Leonhard Paul, 06181/90900, paul@autoactiva.de
	www.autoscout24.de	direkt-verkauf@autoscout24.com
	https://autohaendler.autouncle.de/	Stefan Lüttich, 0151/62656463, stefan.luettich@autouncle.com
	www.bdk-ankauf-versprechen.de	handelspartner@bdk-bank.de
	www.betzemeier.de/produkte/ihr-ankauf-navigator.html	Clemens Betzemeier, 0171/6488688, cbetzemeier@betzemeier.de
	www.cardess.com/de/trade-in.html	Uwe Hausdorff, 0170/3490003, uwe.hausdorff@dat-consulting.com
	www.dat.de/silverdat	DAT-Außendienst/Vertrieb, 0711/4503140, vertrieb@dat.de
	www.deine-auto-boerse.de	Patrick Kordes, p.kordes@deineautoboerse.de
	www.mobile.de/verkaufen/auto	Partner-Management, 030/81097760, motorverkauf-partner@team.mobile.de

(DAT). Der jährliche DAT-Report ist die wohl größte regelmäßige Umfrage unter Autokäufern. In der diesjährigen Ausgabe bewerteten 96 Prozent der Befragten die Inzahlungnahme ihres Fahrzeugs durch einen Händler – den Preis außen vor gelassen – als positiv. 88 Prozent waren mit dem Erlös zufrieden. Und nur drei Prozent glauben, dass ihnen einer der neuen Internetankäufer mehr geboten hätte. Es gibt also viele gute Botschaften für den Handel in Sachen Ankauf und Inzahlungnahme.

Der Handel müsse es aber verstehen, auf die Menschen zuzugehen, sagt DAT-Geschäftsführer Jens Nietzschmann. Nur wenige Händler böten entsprechende Funktionen auf der eigenen Website – die technischen Voraussetzungen seien aber vergleichsweise simpel (siehe Marktübersicht und Tipp).

Die DAT-Daten zeigen: Menschen, die sich ein neues Auto kaufen oder ihr aktuelles Fahrzeug durch einen Gebrauchtwagen ersetzen, verkaufen ihre bisherigen Wagen zum überwältigenden Teil an Händler oder Privatleute – oder verschrotten sie. Die in den letzten Jahren aus dem Boden gesprossenen Ankaufplattformen spielen für die Klientel der Autokäufer also nur eine kleine Rolle (ein Prozent der Autokäufer). So weit so gut.

Potenzial für den Handel

Problematisch ist aber den DAT-Daten zufolge, dass die neuen Internetankäufer verstärkt eine Klientel ansprechen, die der Autohandel kaum auf dem Radar hat: Menschen, die ein Auto verkaufen und danach nicht aktiv ein neues erwerben. Hierbei kann es sich beispielsweise um Dienstwagenberechtigte handeln. Oder um Menschen, die ein Auto geschenkt bekommen.

Am Ende ist es vielleicht gar nicht so entscheidend, warum kein Auto nachgekauft wird. Klar ist aber: Macht der Handel diesen Kunden kein Ankaufangebot oder ist diesen nicht bekannt, dass sie sich an den Handel wenden können, um ihr Auto zu verkaufen, hat die Branche diese Kontaktmöglichkeit verschenkt. Und diese Klientel bietet den neuen Ankaufplattformen großes Potenzial: Die WKDA-Muttergesellschaft handelte 2018 europaweit 540.000 Fahrzeuge. Potenzial, das – zumindest in Teilen – auch der klassische Kfz-Handel erschließen könnte.

Bild: MarcSchäfer Photography

TIPP
MIT GEEIGNETEN TOOLS SIMPLE PROZESSE ANBIETEN

Um Onlineankaufplattformen Paroli zu bieten, empfiehlt DAT-Geschäftsführer Jens Nietzschmann Autohäusern, deren Prozesse nachzuahmen: „Jeder Geschäftsführer entscheidet selbst, ob er den freien Ankauf forcieren will. Entscheidet man sich dafür, muss man sich ein Ankauftool für die eigene Website beschaffen, das einfach funktioniert. Mindestens genauso wichtig ist allerdings, dass hinter dem Onlineangebot auch eine separate Struktur im Autohaus mit ‚Kümmerern' inklusive Vertretungsregelungen installiert wird."

„ALS HÄNDLER LEBEN WIR DAVON, ANZUKAUFEN UND WEITERZUVERKAUFEN."

GEORG FROHM, AUTOHAUS WASER

Bild: Archiv