

## **Richtig handeln!?**

### **Marktgerechte Preisgestaltung und Entscheidungsfindung im Gebrauchtwagengeschäft**

**Hamburg, 09.06.2022**

**Gebrauchtwagen sind aktuell rar, Nachfrage und Preise aufgrund der Lieferengpässe bei Neuwagen groß. Wie kommen Händler also in der Verknappung an vermarktbar Fahrzeuge? Welche Ankaufsmöglichkeiten auf den eigenen Websites schlummern und wie man gleichzeitig Kunden binden kann, verrät Guido Rickert von INDICATA zum Start seiner neuen Webinarreihe „Richtig handeln“.**

Der Fahrzeughandel befindet sich in unruhigen Zeiten, wobei das letzte Jahr wenig repräsentativ für den Normalzustand ist. Trotzdem: Gerade in besonderen Situationen zeigt sich, welches System funktioniert und wer flexibel auf den Markt reagieren kann. Wie also sieht es aus, das Geheimnis hinter richtigem Handeln? In seiner Webinarreihe zeigt Rickert, wie Autohändler mithilfe von Business-Intelligence-Lösungen ihr Marktwissen für ein erfolversprechendes Geschäft erweitern können. Von der Beschaffung neuer Gebrauchtwagen über eine marktbasierter Fahrzeugbewertung für sinnvolle Ankaufs- und Vermarktungsentscheidungen bis hin zur Reflexion der eigenen Bestands- und Preispolitik: Die Webinarreihe liefert wichtige Erkenntnisse für daten-basierte Entscheidungen im Fahrzeughandel.

Die Reihe startet am 28.06.2022 um 14 Uhr mit dem Thema „Wie komme ich an die Ware? – Neue Ankaufsmöglichkeiten mit dem Lead Generator“. Darin spricht der Handelsexperte über Synergien der digitalen und realen Customer Journey und die Möglichkeiten, durch einfache Tools potenzielle Kunden direkt auf der Website zu gewinnen. Im Gebrauchtwagenhandel suchen die Kunden nach dem passenden Auto zum passenden Preis, gleichzeitig möchten sie ihr altes Fahrzeug loswerden, ohne es zu günstig zu veräußern. Inzahlungnahmen sind daher eine einfache Möglichkeit, um Kunden zu gewinnen und zu halten. „Der Schlüssel zu echter Kundenbindung liegt in einer marktgerechten Bewertung des Gebrauchten, die über die technische Abschreibung hinaus geht. Händler können durch die Implementierung des Lead Generators auf der eigenen Website zum einen neue Kunden und zum anderen neue Fahrzeuge zum Handeln generieren“, sagt Rickert. Anmeldungen zum Webinar sind ab sofort möglich unter: <https://t1p.de/INDICATA-Webinar-Richtig-handeln-Registrierung>

**Ansprechpartner für die Presse:**

Patrick Eckart

E-Mail: [presse@autorola.de](mailto:presse@autorola.de) | Tel.: 040 – 180 370 0 | Fax: 040 – 180 370 99

**Über Autorola:**

Autorola ist ein weltweit führender Anbieter von Online-Remarketing und Automotive IT-Lösungen für Gebrauchtfahrzeuge und Flottenmanagement. Autorola beschäftigt weltweit über 500 Mitarbeiter und hat 18 Niederlassungen in Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien. Der Hauptsitz befindet sich in Odense, Dänemark. Autorola wurde 2001 gegründet und befindet sich seither in privater Hand. Im Bereich Online-Remarketing gilt Autorola als Pionier und betreibt mittlerweile Auktionen auf der ganzen Welt. Über ein breites Netzwerk von Firmen, OEMs, Banken, Leasingfirmen und Fuhrparkmanagern bietet Autorola Händlern die Möglichkeit, Fahrzeuge zu fairen Preisen zu erwerben. Neben der reinen Fahrzeugvermarktung hat sich das Unternehmen konstant weiterentwickelt und unterteilt sich inzwischen in drei weltweite Business Units:

**INDICATA** – Business Intelligence und Analytics

Mit INDICATA Business Intelligence und Analytics verwandeln Fahrzeughersteller, Händler, Leasingunternehmen und Flottenbetreiber datengestützte Markteinblicke in klare Wettbewerbsvorteile und optimieren so Ihren Erfolg am Gebrauchtwagenmarkt. Das System greift auf Echtzeitmarktdaten zurück, die mit Hilfe eines eigenen Data-Warehouse ausgewertet werden und so Entscheidern die Möglichkeit bietet anhand der tatsächlichen Marktsituation zu agieren, anstatt sich auf lineare Abpreisungen verlassen zu müssen.

**Autorola Marketplace** – Die internationale Online-Auktionsplattform hat 2021 mehr als 28.000 Onlineauktionen mit über 56.000 professionellen Bietern aus 41 Ländern abgewickelt. Autorola bietet eine breite Palette an Remarketing-Dienstleistungen wie Transport, Lagerung, Einnahme, Aufbereitung, Rechnungsstellung und Export-Handling. Für Einlieferer bietet Autorola ein Höchstmaß an Konfigurierbarkeit und individuellen Vermarktungsmöglichkeiten. Auf diese Weise kann Autorola die Fahrzeugvermarktung im Interesse des Einlieferers schnell und gewinnbringend durchführen.

**Autorola Solutions** – In-Fleet & De-Fleet Management Lösungen

Software liegt in der DNS von Autorola. Autorolas Fleet Monitor ist eine zentrale End-to-End Flottenmanagement-, Inspection- und Bewertungsplattform, die es Flottenbetreibern ermöglicht ihre Fahrzeuge effizient zu verwalten. Dabei ist die Anbindung an und Integration in bestehende Systemumgebungen eine Kernkompetenz des Autorola Solutions Teams. Die Lösungen können nicht nur bei Kunden, sondern auch bei deren Dienstleistern implementiert und nach Baukastenprinzip frei konfiguriert werden.

Mit diesem Portfolio ist Autorola in der Lage, sämtliche Aspekte des In- und De-Fleet Prozesses abzubilden, zu optimieren und für zukünftige Marktentwicklungen agil zu halten.

Mehr Informationen zu Autorola finden Sie auf [www.autorola.de](http://www.autorola.de), [www.autorolagroup.com](http://www.autorolagroup.com) und [www.indicata.de](http://www.indicata.de)