

Krise überstanden? Entspannung auf dem Fahrzeugmarkt in Sicht So können sich Gebrauchtwagenhändler optimal vorbereiten

Hamburg, 25.10.2022

2022 war ein hartes Jahr für den Autohandel: Die langen Lieferzeiten für Neuwagen haben auch den Gebrauchtwagenmarkt ordentlich aufgemischt und für eine Verknappung des Angebots sowie überdurchschnittlich hohe Preise gesorgt. Aber es kündigt sich eine Beruhigung der Lage an – da gilt es für Händler jetzt, gut vorbereitet zu sein!

Die Hersteller über alle Fahrzeugmarken hinweg werden voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2023 wieder größere Mengen liefern können. Zehntausende Neuwagen sind inzwischen produziert und warten auf die Fertigstellung, etwa durch einen Chip oder Teile des Kabelbaums. Sobald die fehlenden Bausteine da sind, kann es mit der Auslieferung losgehen. „Im zweiten Quartal 2023 wird es vermutlich so weit sein und das wird auch für eine Welle auf dem Gebrauchtwagenmarkt sorgen“, prognostiziert Peter Gawron, Head of Business Development Management von Autorola Marketplace. Die Vorboten der Veränderung sind bereits greifbar: Im September wurden 224.816 fabrikneue Pkw zugelassen. Im Vergleich zum Vormonat ist das ein Plus von 12,9 Prozent (*Quelle: Kraftfahrzeugbundesamt*).

Gebrauchtwagenhändler können sich gut auf die neue Situation einstellen. Denn die beachtliche Anzahl an Neuwagen wird zum einen für ein größeres Gebrauchtwagenangebot sorgen. Zum anderen wird die Schwemme der Neuen mit vielen Sonderkonditionen einhergehen. „Dieser Umstand wird auch das Preisgefüge auf dem Gebrauchtwagenmarkt verändern“, sagt Gawron. Bedeutet: Konnten Händler in den letzten Monaten aufgrund des knappen Warenangebots überdurchschnittlich hohe Preise aufrufen, werden sich diese nun wieder auf einem niedrigeren Niveau einpendeln. Autohäuser müssen diese Gewinne jetzt nachhaltig und klug investieren. Das Gebot der Stunde ist die Digitalisierung der Geschäftsprozesse.

„Es gilt, sich die vorhandenen Marktdaten zunutze zu machen. Preisstrategien allein aus dem Bauchgefühl heraus reichen bei der dynamischen Marktlage nicht mehr aus“, weiß Gawron. Auch diejenigen Händler haben einen klaren Wettbewerbsvorteil, die wissen,

welche Fahrzeuge gefragt sind – und vor allem, wie man diese auf den eigenen Hof bekommt. Bei digitalen Auktionen lässt sich passgenaue Ware schnell und rund um die Uhr beschaffen; unabhängig vom Standort und in großer Stückzahl. In den Online-Auktionen von Autorola Marketplace werden täglich bis zu 2.500 Fahrzeuge versteigert. So eine Bandbreite wäre als physische Auktion vom Aufwand her kaum zu bewerkstelligen. Und verschiedene Bietstrategien machen es den jeweiligen Einkäufertypen möglich, eine für sie passende Online-Auktionsform zu finden. Damit lassen sich aktuelle Gewinne besonders effizient investieren. Gawron: „Autorola ist breit aufgestellt und verfügt über ein fantastisches Netzwerk aus OEMs, Handelsgruppen, Banken, Leasingfirmen sowie Fuhrparkbetreibern und bietet sowohl Käufern als auch Verkäufern die Möglichkeit, Fahrzeuge fair, transparent und schnell zu handeln. So können sich Autohäuser jederzeit optimal auf dem Gebrauchtwagenmarkt positionieren.“

Ansprechpartner für die Presse:

Patrick Eckart

E-Mail: 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 380 Mitarbeiter und hat 20 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:

Autorola Marketplace – Die internationale Online-Auktionsplattform hat mehr als 70.000 registrierte, professionelle Bieter aus 31 Ländern. 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.

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.

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, www.autorolagroup.com und www.indicata.de