

Frischer Wind im Gebrauchtwagenhandel: Innovative Internet-Unternehmen verändern eine ganze Branche

- Autos können im Internet gekauft und in Zahlung gegeben werden
- Traditionelle Marketingstrategien stehen auf dem Prüfstand
- Online-Distanzkäufe erstmals flächendeckend möglich

Hamburg/Köln, 07. März 2012 – Eine der umsatzstärksten Branchen des Landes erlebt einen tiefgreifenden Strukturwandel: der Gebrauchtwagenhandel. Traditionelle Verkaufsstrategien und Marketingprozesse stehen auf dem Prüfstand. Hintergrund sind neue Unternehmen, welche den Handel mit Gebrauchtwagen nun auch ins Internet übertragen. Damit stehen sowohl Händlern als auch Konsumenten neue Kanäle zur Verfügung, mit denen Fahrzeuge im Unterschied zu klassischen Autoportalen direkt gekauft und veräußert werden können.

Zu den Unternehmen, die einen direkten Kauf und Verkauf ermöglichen, gehören das Online Autohaus Autoda (www.autoda.de) sowie die Verkaufsplattform carsale24 (www.carsale24.de). Gemeinsam können sie erstmals den kompletten Kauf- und Inzahlungnahmeprozess ins Internet übertragen.

Vereinfachung der Handelsprozesse

Beide Unternehmen vereinfachen mit ihrem Service den für viele als Belastung wahrgenommenen Gebrauchtwagenkauf und –verkauf und erweitern die Absatz- und Zukaufmöglichkeiten für Händler. So können Autobesitzer über carsale24 PKWs kostenlos verkaufen. Dafür erstellt ein unabhängiger Sachverständiger einen Zustandsbericht von dem Wagen. Das Auto wird danach auf carsale24 inseriert und mehreren hundert Autohändlern in ganz Deutschland zum Kauf angeboten. Nach drei Tagen endet die anonyme Gebotsrunde. Der Fahrzeugbesitzer kann sich anschließend das beste Angebot aussuchen und das Auto abholen lassen. „Viele Autobesitzer haben schlicht keine Lust, sich mit dem Verkauf ihres Wagens zu beschäftigen. Denn Inserieren, Probefahrten begleiten und Preisverhandlungen kosten Zeit, Geld und Nerven. Dabei helfen wir weiter“, erklärt Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von carsale24.

Der Hamburger Online-Shop Autoda hat sich auf die Vermarktung von Leasingrückläufern, Gebraucht-, Jahres- und Vorführgewagen spezialisiert. Dafür kooperiert Autoda mit ausgewählten Lieferanten (Autohäusern und Leasingfirmen) und wählt aus dem Gesamtbestand der Lieferanten diejenigen Fahrzeuge aus, die ihren hohen Qualitätsansprüchen genügen. So sind alle Wagen aus erster Hand, unfallfrei und besitzen ein lückenlos geführtes Wartungsheft. Fahrzeuginteressenten können zur Zeit aus einem Angebot von über 7500 Fahrzeugen auswählen. Die Fahrzeuge werden Autokäufern auf Wunsch fertig zugelassen bis vor die Haustür geliefert. Knapp 80 % der Käufer nutzen diese Möglichkeit und verzichten sogar auf Probefahrten und Besichtigungen. „Bei Nichtgefallen gewähren wir ein 14-tägiges Rückgaberecht“, sagt Andreas von Lochow, Gründer und Geschäftsführer von Autoda. „Da wir jedoch alle Fragen und Eventualitäten bereits vor dem Kauf mit dem Kunden besprechen, musste davon noch keiner unserer Kunden Gebrauch machen.“

Distanzhandel gleicht Kostengefälle aus

Da der Wirkungskreis stationärer Autohändler begrenzt ist, und Autokäufer trotz lukrativen Angeboten vor weiten Entfernungen zurückschrecken, gewinnt mit den neuen Anbietern auch der Distanzhandel eine größere Bedeutung. „Wir haben es als erster Händler geschafft, einen Online-

Distanzhandel zu realisieren,“ erklärt Andreas von Lochow. „Dadurch lassen sich regionale Preisgefälle, die in einzelnen Gebieten Deutschlands zu beobachten sind, ausgleichen.“ Auch bei carsale24 profitiert der Nutzer durch das überregionale Inserat. „Unsere Kunden erzielen einen in der Regel höheren Erlös, als wenn sie ihr Auto nur dem Händler an der Ecke anbieten“, sagt Nikolai Roth.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.autoda.de/presse

www.carsale24.de/presse

Über Autoda.de

Autoda.de (www.autoda.de) ist Deutschlands erster Online-Shop für Gebrauchtwagen und größter Autohändler des Landes. Käufer können Fahrzeuge direkt bei Autoda.de reservieren, bestellen und bezahlen. Dadurch unterscheidet sich Autoda.de von anderen Internet-Autobörsen, die lediglich den Kontakt zum Verkäufer herstellen. Die meisten Fahrzeuge auf Autoda.de sind ehemalige Firmenwagen und Leasingrückläufer, die Autoda.de von großen deutschen Leasingfirmen und ausgewählten Händlern bezieht. Alle Autos werden nach strengen Qualitätskriterien ausgewählt und von Experten geprüft – beispielsweise dem TÜV oder der DEKRA. Autoda.de wird von der Moto GmbH mit Sitz in Hamburg betrieben. Das Unternehmen wurde 2010 von Andreas von Lochow und Sebastian Klauke gegründet.

Medienkontakt: Thomas Rosenwald | presse@autoda.de | +49.30.2576205.17

Über carsale24

carsale24 (www.carsale24.de) steht für Deutschlands neue Art, Autos zu verkaufen. Die Online-Plattform ermöglicht die Vermittlung gebrauchter Fahrzeuge aus privater Hand an gewerbliche Händler. Über carsale24 können Privatpersonen einfach, bequem und kostenlos ihr Auto inserieren und an den höchstbietenden Händler verkaufen. Verkäufer haben dadurch den Vorteil, ihre Fahrzeuge auch überregional anbieten zu können. Ein Zustandsbericht von unabhängigen Gutachtern und eine detaillierte Fotostrecke zu jedem Fahrzeug erleichtern Händlern dabei die Kaufentscheidung. Da der Verkauf von privat stattfindet, entfallen bei carsale24 die üblichen Zwischenhändlergebühren. carsale24 wurde Ende 2010 als Service der jomada GmbH gegründet und wird von Nikolai Roth und Jens Sauer geleitet.

Medienkontakt: Thomas Rosenwald | thomas.rosenwald@carsale24.de | +49.30.2576205.17