

carsale24: Flottenvermarktung leicht gemacht

- carsale24 richtet sich nun auch speziell an Fuhrparkbetreiber
- Ganze Autofлотten können übers Internet verkauft werden
- Zeit und Kostenersparnis dank automatisiertem Verkaufsprozess

Köln, 12. Juni 2012 – carsale24 (www.carsale24.de), Deutschlands erstes Portal für den sicheren und schnellen Fahrzeugverkauf, gibt die Erweiterung seines Geschäftsmodells bekannt. Neben Privatpersonen und Autohäusern können ab sofort auch Flotten- und Fuhrparkbetreiber den kostenlosen Verkaufsservice von carsale24 in Anspruch nehmen. Dabei konzentriert sich die Online-Plattform auf Unternehmen, die ihre Flottenfahrzeuge käuflich erworben haben und die wieder in Umlauf gebracht werden sollen.

„Unser Remarketing-Service eignet sich idealerweise für Fuhrparkbetreiber. Wir können sowohl einzelne Fahrzeuge als auch ganze Flotten unkompliziert an Händler in ganz Deutschland vermitteln“, sagt Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von carsale24. „Unsere Prozesse sind voll automatisiert. So haben Unternehmen einen schnellen Liquiditätszufluss und sparen wertvolle Zeit ein.“

Unternehmen haben aber nicht nur den Vorteil, sich mit carsale24 voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können. Durch das bundesweite Online-Auktionsverfahren werden auch höhere Endpreise erzielt, als wenn die Autos nur einem einzigen Händler angeboten werden würden. Außerdem fallen keine Kosten an: carsale24 finanziert sich ausschließlich durch eine erfolgsabhängige Verkaufsgebühr, die von den aufkaufenden Händlern zu begleichen ist.

Der Verkauf über die Plattform dauert pro Fahrzeug nur wenige Minuten. Zuerst wird auf carsale24.de anhand der Fahrzeugdaten ein ungefährender Verkaufspreis errechnet. Ist dieser im Sinne des Flottenmanagers, kommt ein unabhängiger Gutachter zum Fahrzeug, fotografiert es und erstellt einen Zustandsbericht. Auf dieser Grundlage wird das Auto auf dem internen Marktplatz von carsale24 inseriert. Mehrere hundert Händler können nun drei Tage lang Gebote auf das Fahrzeug abgeben. Am Ende entscheidet der Fuhrparkleiter, welches Angebot den Zuschlag erhalten soll. Das Fahrzeug wird dann vom Händler abgeholt und bezahlt.

Screenshot Übersichtsseite Remarketing-Verkäufer:

http://presse.carsale24.de/public/Flottenvermarktung_db.jpg

http://presse.carsale24.de/public/Flottenvermarktung_db.eps

Screenshot Remarketing-Website:

http://presse.carsale24.de/public/Flottenvermarktung_lp.jpg

http://presse.carsale24.de/public/Flottenvermarktung_lp.eps

Weitere Informationen: www.carsale24.de/presse

Über carsale24

carsale24 (www.carsale24.de) steht für Deutschlands neue Art, Autos zu verkaufen. Die Online-Plattform ermöglicht die Vermittlung gebrauchter Fahrzeuge an gewerbliche Händler. Über carsale24 können Verkäufereinfach, bequem und kostenlos ihr Auto inserieren und an den höchstbietenden Händler verkaufen. Die 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 direkt 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.