

Auktionen mit erweitertem Bieterkreis

WIR BIETEN ZUSAMMEN

Alpha Online ruft zu Community-auktionen auf: Der Händler wählt aus, wer Gebote abgeben darf.

Gebrauchtwagenhändler dürfen nicht allzu sehr an ihren Fahrzeugen hängen. Wer automobile Ware aus zweiter Hand professionell managen will, bewegt sich in einem ständigen Strom aus An- und Verkauf. Idealerweise unter-

»Wir wollen es dem Käufer so einfach wie möglich machen.«

stützt eine Software den Prozess. Das Hamburger Unternehmen Alpha Online ist bekannt durch seine Gebrauchtwagenmanagementsoftware Alpha Controller und hat zudem mit „AlphaSalesSystem“ ein Programm herausgebracht, mit dem Autohändler ihre Fahrzeuge schnell in Auktionen einsteuern können. Über ein sogenanntes Cockpit können die Händler entscheiden, ob sie

ihre Ware in eine offene oder individuelle Auktion einsteuern – oder ob sie sie über Schnittstellen zu Auto 1, CarsontheWeb, Autobid, Auto Online und BCA in einem externen Auktionshaus anbieten. Jetzt hebt Alpha Online das Prozessmanagement im Gebrauchtwagenhandel „auf eine neue Stufe“, wie Geschäftsführer Olaf Bock sagt: Händler können ihre eigene, sogenannte

Im Infotext wird der Nutzer darauf hingewiesen, dass er an einer Communityauktion teilnimmt.

Alpha Online startet mit Community-auktionen, bei denen Händler bestimmen, wer mitbieten darf.

The screenshot shows the Alpha Online auction platform interface. At the top, there are navigation tabs for 'Auktionen', 'Meine Objekte', and 'Mein Konto'. Below this, there are filters for 'Laufende Auktionen' and 'Beendete Auktionen'. The main search area includes fields for 'Id', 'Hersteller', 'Typ', 'Laufleistung' (with 'von' and 'bis' dropdowns), 'Auktionstitel', 'Erstzulassung', 'Startpreis', 'Standort', and 'Kategorie'. There are 'Alle' and 'Suche' buttons. A 'Bald endend' dropdown is also visible. Below the search filters, a blue banner indicates 'Auktion 5' with a 'Hotbid am 13.05. ab 17:00'. A warning message states: 'Sie nehmen an einer Community-Auktion teil. Bitte beachten Sie, dass für jedes ersteigerte Objekt eine Zuschlagsgebühr in Höhe von 49,- EUR erhoben wird.' Below this, there are tabs for 'Allgemein', 'Ausstattung', 'Schäden', and 'Standort'. The main listing is for a 'Volkswagen Golf Plus 1,9 TDI Tour DPF' with chassis number '86-0001'. It lists 'Lim.', '188.041 km • EZ 25.06.2007', '77 kW / 105 PS Schaltung', and 'Diesel Silber'. At the bottom right, it shows 'Höchstgebot 2.100 EUR von 88D5BB55 Differenzbesteuert 12 Gebote'.

Bild: AlphaOnline

Communityauktion erstellen. Damit definiert der Handel seinen Vertriebskanal selbst und macht sich unabhängig von anderen Vermarktungsmöglichkeiten. Zu „seiner“ Auktionscommunity kann ein Autohändler Händlerkollegen einladen sowie Filialen aus der eigenen Automobilhandelsgruppe.

» B2B-Outlets liegen im Trend

Bock und Vertriebsleiter Axel Döbbeler sehen einen Trend darin, dass große Automobilhandelsgruppen wie Beresa oder Tölke & Fischer eigene B2B-Outlets initiieren; inklusive der Möglichkeit, Händlerware online zu ersteigern. Die Tölke & Fischer-Gruppe rund um Krefeld kombiniert beispielsweise einen Gebrauchtwagenplatz, auf dem neuerdings auch Privatkunden auf B2B-Fahrzeuge zugreifen können mit der Auktionsplattform „Töfi Auktion“, auf der sich Wiederverkäufer bedienen. Basis für diese Plattform ist Alpha Auktion von Alpha Online – wie auch bei weiteren 999 Händlern in Deutschland.

» Auktionscommunity ist schnell eingerichtet

Die Autohaus Ostmann mit acht Standorten in Nordhessen und die Glinicke-Gruppe testen aktuell die Communityauktion mit einem erweiterten Bieterkreis, den sie selbst auswählen. Das funktioniert unkompliziert: Der Verkäufer nimmt Kon-

takt zu den Händlern auf, die er zu seiner Auktion zulassen möchte; die Händler registrieren sich und schon kann es losgehen. Wer möchte, kann bei der Kontaktaufnahme sogar auf die vorbereiteten Anschreiben von Alpha-Sales-System zurückgreifen. Somit behält der Verkäufer die volle Kontrolle darüber, wer an der Auktion teilnimmt. Bock und Döbbeler können sich vorstellen, dass sich Auktionscommunities nach Region, Marke oder ähnlichen Kriterien bilden.

Für den Verkäufer entstehen keine Kosten, der Käufer zahlt eine Gebühr von 49 Euro. Wer das Alpha-Sales-System nutzen möchte, muss nicht unbedingt den Alpha Controller installiert haben. Das Sales-System kann auch über Schnittstellen zugänglich gemacht werden. Geeignet ist es für Händler, die mindestens alle 14 Tage 15 bis 20 Fahrzeuge einstellen können. Es gibt aber auch, so Bock, einen Kunden, der im Monat zehn Fahrzeuge handelt, aber mit der Alpha-Online-Software gezielt seine Erträge steigern möchte.

Noch in diesem Jahr soll ein Paymentsystem integriert werden. „Wir arbeiten mit Hochdruck daran, es dem Käufer so leicht wie möglich zu machen“, sagt Bock. Inklusive einer automatisierten Auslieferung soll das Remarketing über Alpha Online dann voll digital ablaufen.

SILVIA LULEI



Bild: Stefan Bausewein

Olaf Bock (li.) und Axel Döbbeler von Alpha Online greifen Trends im Remarketing auf.

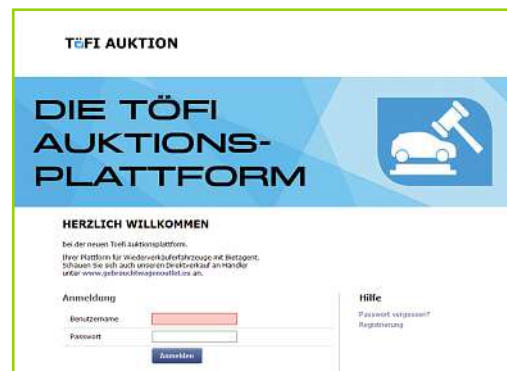


Bild: Alpha Online



Bild: Alpha Online

Für größere Handelsgruppen liegen B2B-Auktionsplattformen gerade im Trend.