

## B2B-GESCHÄFT IM AUTOHAUS

# Online-Auktionen in eigener Regie

Auktionen werden für das B2B-Geschäft von Autohäusern immer wichtiger. Alpha Online unterstützt Händler bei der Implementierung einer eigenen Lösung.

## KURZFASSUNG

Mit einem Auktionstool will Alpha Online Autohändlern helfen, den besten Marktpreis im B2B-Geschäft zu erzielen. 49,00 Euro zahlen Käufer für ein ersteigertes Fahrzeug an Alpha Online. Für Verkäufer ist es kostenfrei. Die Nutzung der Software „Alpha Controller“ ist dafür nicht zwingend nötig.

Der Hamburger Branchendienstleister Alpha Online bietet dem Autohandel Lösungen für das Gebrauchtwagengeschäft. Axel Döbbeler, Beratung und Vertrieb, erklärt, wie Händler B2B-Auktionen selbst organisieren und durchführen können.

**AH:** Wie kommt Alpha Online zu dem Thema B2B-Online-Auktionen?

**A. Döbbeler:** Die meisten wissen tatsächlich nicht, dass wir einer der größten deutschen Auktionsanbieter sind. Historisch standen unsere Softwarelösungen im Auktionsbereich am Anfang von Alpha Online. Vielen sind im B2B-Bereich die Herstellerplattformen – wie die Drehscheibe von Mercedes-Benz oder E-Auktion von Audi – oder natürlich die vielen Auktionsplattformen namhafter Autohandelsgruppen wie König, Toefi, Ostmann, RKG ein Begriff. Wir sind mit unserer 17-jährigen Auktionshistorie schon Experten auf diesem Gebiet.

**AH:** Warum Online-Auktionen?

**A. Döbbeler:** Dazu muss man sich zunächst anschauen, wie der Handel in Deutschland mit der sogenannten

„Händlerware“ in der breiten Masse funktioniert. Sobald ein Fahrzeug in Zahlung genommen wird, werden beim Händler vor Ort entweder wenige Aufkäufer angefragt, Preisschilder bzw. wenig aussagekräftige Listen versendet oder ein paar Gebote handschriftlich angenommen. Alles in allem ist der Prozess teilweise sehr intransparent und überhaupt nicht auf Margenoptimierung ausgerichtet. Oder das Geschäft wird ausgelagert, indem man Drittanbieter bittet, Fahrzeuge zu verkaufen. Das sind dann klassische Auktionshäuser, die allerdings dann auch oftmals hohe Nebenkosten erzeugen – gerade bei Aufkäufern. Dabei sind Online-Auktionen, die selbst organisiert und durchgeführt werden, ein fantastisches Mittel zur Forcierung der Eigenmarke. Denn hiermit tun sich viele Händler immer noch schwer. Für viele Unternehmensgruppen ist es aber mittlerweile eine strategische Entscheidung, Online-Auktionen selbst durchzuführen und so ein völlig neues Geschäftsfeld aufzubauen: das Händler-Geschäft, welches häufig bis dato nur ein notwendiges Übel war. Und noch eine bewusst provokante Anmerkung: Die Kompetenz von Autohändlern ist doch das Handeln mit Autos. Das sollte sich aber nicht nur auf das Endkundengeschäft beziehen, oder sehe ich das falsch?

## Eigene Händlerkunden betreuen

**AH:** Was unterscheidet Sie von anderen Auktionsanbietern?

**A. Döbbeler:** Wir sind der einzige Anbieter, der es Unternehmen ermöglicht, auf einer eigenen Website die eigenen Händlerkunden zu betreuen und erfolgreiche Auktionen durchzuführen. Das ist der springende Punkt. Darüber



» Online-Auktionen, die selbst organisiert und durchgeführt werden, (sind) ein fantastisches Mittel zur Forcierung der Eigenmarke. «

Axel Döbbeler,  
Beratung und Vertrieb, Alpha Online GmbH

hinaus können wir bzw. die Verkäufer selbst tausende Bieter über unsere Alpha Auktion hinzuschalten oder über unsere Lösung auch Datensätze an Drittanbieter weiterleiten, sofern man weitere Händlerkunden erschließen will. Es gibt somit mehrere Optionen, um den individuell besten Vertriebskanal zu nutzen.

**AH:** Was bietet Ihre Lösung?

**A. Döbbeler:** Wir wollen den Verkäufer in die Lage versetzen, den besten Marktpreis zu erzielen. Dafür ist unser System einfach in der Anwendung, revisionssicher und hilft dabei, eine Eigenmarke aufzubauen.

**AH:** Was muss man tun, um mitzumachen?

**A. Döbbeler:** Nicht wirklich viel. Etwas selbst zu machen oder durchzuführen,

muss hierbei nicht abschrecken. Sollten Sie den Alpha Controller in der Fahrzeughereinnahme Ihres Unternehmens schon nutzen, ist es kinderleicht. Wir schalten die Anwendung frei und schon können Sie mit wenigen Mausklicks eine eigene Online-Auktion durchführen. Am besten geben Sie den eigenen Händlerkunden vorher Bescheid und schon können Sie starten. Nutzen Sie den Alpha Controller nicht, ist es auch kein Problem – einzig die Datenübertragung der Fahrzeuge müssten wir gemeinsam abstimmen. Entweder per CSV-Upload oder mittels manueller Eingabe.

## Für Verkäufer ist es kostenfrei

**AH:** Was kostet Ihre Lösung?

**A. Döbbeler:** Kurz und knapp: 49,00 Euro zahlen Käufer für ein ersteigertes Fahrzeug an uns. Für Verkäufer ist es kostenfrei. Es gibt keine versteckten Kosten. Der Erfolg und die Stimmen unserer Verkäufer geben uns Recht. Es ist günstig

» Für viele Unternehmensgruppen ist es mittlerweile eine strategische Entscheidung, Online-Auktionen selbst durchzuführen und so ein völlig neues Geschäftsfeld aufzubauen: das Händler-Geschäft. «

Axel Döbbeler,  
Beratung und Vertrieb, Alpha Online GmbH

und planungssicher. Und die Erträge steigen, da die Käufer jetzt deutlich mehr Budget für das Ersteigern der Fahrzeuge zur Verfügung haben. Auktionsgebühren können bei 10.000-Euro-Autos mehr als 350 Euro betragen. Spannend ist jetzt auch mal eine einfache Überschlagkalkulation aus Sicht der Verkäufer: Wenn Sie z. B. 1.000 Händlerfahrzeuge p. a. vermarkten und im Schnitt 300 Euro mehr

pro Fahrzeug realisieren, dann haben Sie 300.000 Euro als Ergebnis. Für diesen Betrag lohnt es sich, auch mal eigene Versteigerungen durchzuführen. Neben diesem rein rechnerischen Vorteil hat dies auch strategische Vorteile, wie die Stärkung der Eigenmarke, der Gewinn neuer Händlerkunden, Unabhängigkeit gegenüber Dritten und vieles mehr.

**AH:** Welche Referenzen kann Alpha Online verzeichnen?

**A. Döbbeler:** Viele große Unternehmensgruppen haben strategisch entschieden, das Geschäft nicht zwangsläufig auszulagern, sondern einen anderen Weg zu gehen und den Geschäftsbereich Händlergeschäft auf- und auszubauen. Hier namentlich mal hervorgehoben: die RKG, Rolf Horn, Glinicke, Toelke und Fischer, die Ostmann Gruppe – oder ganz neu in der Pilotphase die Senger Gruppe.

**AH:** Vielen Dank für das Gespräch! AH ■

**EINEN GANG HÖHER!**  
VORSPRUNG MIT MULTIPART

**MULTIPART GARANTIE AG**

**JETZT WECHSELN!**

Schneller zum Erfolg: Wir bieten Transparenz, Flexibilität und klare finanzielle Vorteile. Das rechnen wir Ihnen centgenau aus. Wechseln Sie jetzt zu dem Garantiesystem, das Sie weiter bringt. Willkommen!