

## Kurzinterview mit Sebastian Fuchs

### **Mit Manheim Express kommt die Marke nach Deutschland zurück, wie kam es zu dieser Wendung?**

Der deutsche Markt liegt uns am Herzen, deshalb ist unser Mutterkonzern Cox Automotive auch hier seit zwanzig Jahren mit den Tochtergesellschaften Modix und RMS aktiv. Manheim Express ist ein international erfolgreiches Konzept, das speziell auf den deutschen Markt zugeschnitten ist, um von hier aus den europäischen B2B-Handel zusammenzubringen.

### **Die Beta-Phase liegt hinter Ihnen. Was heißt das für Produkt und Nutzer?**

Die vergangenen Monate haben uns wertvolle Erfahrungen geliefert, um die Anwenderfreundlichkeit der Plattform zu perfektionieren und die Funktionalität unseres digitalen Geschäftsmodells noch zusätzlich zu erweitern. Das Feedback der bereits angeschlossenen Händler bestätigt uns, dass wir auf einem sehr guten Weg sind. Mit dem Launch unserer Native App kann der gesamte Prozess der Fahrzeugerfassung via Smartphone in weniger als zehn Minuten erfolgen, automatischer Basisdatenimport über FIN-SCAN und Fotoupload inklusive.

### **Warum funktionieren Auto-Auktionen virtuell besser?**

Eine virtuelle Auktion hat vor allem zwei Vorteile: Schnelle, einfache Einstellung von Fahrzeugen (direkt vom Hof) und eine große Reichweite an möglichen Käufern. Wenn ein Verkäufer in zehn Minuten ein Fahrzeug komplett einstellen kann und gute Aussichten hat, dass es auf der Plattform einen Käufer findet, dann gibt es keinen effizienteren Weg zur Vermarktung. Am Ende zählt aber natürlich auch der Preis, der für das Fahrzeug erzielt werden kann. Hier bietet Manheim Express schnelle Orientierung durch den Valuation Service, der automatisch eine aktuellen Marktpreiseinschätzung in Echtzeit ermittelt. Deutlich höhere Abschlussquoten werden außerdem durch ein eigenes Trade-Desk-Team erzielt, das zwischen Käufer und Verkäufer vermittelt, sofern eine Auktion noch nicht erfolgreich zu Ende geführt werden konnte, beide Seiten aber nicht weit voneinander entfernt liegen.

### **Welche Zielgruppe sehen Sie?**

Unsere Zielgruppe ist der komplette B2B Gebrauchtwagenmarkt, denn in Kooperation mit Proven Expert bieten wir ab sofort auch freien Händlern mit einer guten Onlinebewertung die Möglichkeit, ihre Fahrzeuge auf Manheim Express zu vermarkten.

### **Welche Kosten kommen auf die Nutzer jeweils zu?**

Bei den Preisen ist uns Fairness und Transparenz am wichtigsten. Deshalb bietet unser Preismodell attraktive Konditionen für jeden Anspruch: Keine Startgebühr, keine Gebühr für Fahrzeuglistung und eine geringe monatliche Grundgebühr von 29 Euro, monatlich kündbar. Kommt es zum Auktionsabschluss, werden Käufer und Verkäufer jeweils 69 Euro berechnet. Auch kleinere und mittlere Händler sollen sich das digitale Geschäftsmodell leisten können. Die geringen Kosten sind übrigens ein weiterer Vorteil gegenüber physischen Plattformen.

### **Wie stellt Manheim Express die Qualität der vermarkteten Fahrzeuge sicher?**

Unsere Kooperation mit Proven Expert gewährleistet, dass nur qualifizierte Händler mit einem sehr guten Online-Rating ihre Fahrzeuge auf Manheim Express verkaufen können. Einen zusätzlichen unabhängigen Faktor in der Bewertung der Fahrzeuge wird die künftige Schadenserkenkung durch künstliche Intelligenz schaffen.

**Was verbirgt sich hinter „Car-Courier“?**

CarCourier ist unsere eigene Transportlösung. Der Käufer kann direkt im Anschluss an den Kauf den Transport des Fahrzeuges buchen - ein echter Servicevorteil, der zusätzlichen Komfort und einen spürbaren Mehrwert bedeutet. Aktuell bieten wir ein besonderes Angebot von nur 249 EURO für alle Transporte von 250-700 km an.

**Was haben Sie im Bereich der künstlichen Intelligenz vor?**

Wir werden unseren technologischen Vorsprung weiter ausbauen und es dem Verkäufer noch einfacher machen, ein Fahrzeug einzustellen sowie dem Käufer eine noch höhere Transparenz bieten. Die Schadenserkennung mit künstlicher Intelligenz ist ein weiterer Meilenstein, den wir uns gesetzt haben und den wir in Kürze erreichen werden. Dabei erkennt die KI automatisch Schäden, wenn der Verkäufer das Fahrzeug mit der Kamera seines Handys erfasst.

**Würden Sie uns noch etwas zu Ihrem persönlichen Hintergrund verraten?**

Automobilität ist meine große Leidenschaft und ich hatte das Glück, im Lauf meiner Karriere wirklich spannende Projekte bei einigen großen Marken umsetzen zu dürfen. Dazu gehören zum Beispiel Jaguar und Land Rover in Deutschland, die Hyundai Motor Europe GmbH, Europcar und die Volvo Car Corporation. Nach meinem Eintritt bei Cox Automotive im Jahr 2017 ist die aktuelle Aufgabe, mit Manheim Express ein komplett neues digitales Geschäftsmodell für die Gebrauchtwagenbranche zu entwickeln, sicher die spannendste Herausforderung.