

Manheim Express

WO DER KUNDE KÖNIG IST

Höhere Erträge im Tagesgeschäft – Erfahren Sie im White Paper, wie Händler ihre Erfahrungen mit der B2B Plattform teilen.

www.manheim-express.eu/de



MANHEIM EXPRESS: WO DER KUNDE KÖNIG IST

Umfassender Kundenservice und eine hohe Benutzerfreundlichkeit: Das zeichnet das Autoauktionsportal Manheim Express aus. Mit dem Zukauf der Plattform pkwNOW wird das Knowhow der beiden B2B-Portale gebündelt – maßgeschneidert für die Bedürfnisse der Händler, um ihnen höhere Erträge im Gebrauchtwagengeschäft zu ermöglichen.

Der Kunde ist König – so lautet der Leitsatz eines jeden guten Kaufmanns. Und es gibt Erfolgsgeschichten, die auf diese vier Wörter zurückgehen. Den von Manheim Express zum Beispiel: Die digitale Auktionsplattform mit Sitz in Koblenz, über die deutschlandweit Gebrauchtfahrzeuge vermarktet werden, setzt seit ihrer Gründung im Jahr 2020 konsequent auf einen umfassenden Kundenservice und eine hohe Benutzerfreundlichkeit für Käufer und Verkäufer. Ob Händler- oder Exportfahr-

zeuge, Leasingrückläufer oder Fuhrparkfahrzeuge – über das Portal lassen sich die Fahrzeuge in Sekundenschnelle einstellen und verkaufen. Dabei bietet Manheim Express Auswahl, Service und Leistung nach Maß – von der Fahrzeugbegutachtung über die Betreuung des Bestandes vor Ort bis zur individuellen Inseratserstellung – und ist damit professioneller Partner im Handelsgeschäft mit gebrauchten Fahrzeugen. Durch die Übernahme des Portals pkwNOW im Jahr 2021 werden die

Kompetenzen, Knowhow und Reichweite der beiden Portale nun gebündelt, was den Händlern zugutekommt.

„Wir haben uns die Entscheidung, mit welcher Plattform wir in Zukunft weiter machen nicht leicht gemacht“, sagt Rick Cebulla, Director Manheim Express Europe. Dies erkläre auch, weshalb Manheim Express noch fast zwei Jahre nach der Übernahme von pkwNOW beide Portale nebeneinander betrieben habe. Doch nun sei die Entscheidung gefallen, das Auktionsgeschäft von Manheim Express künftig über das pkwNOW-Marktplatzsystem abzubilden. Darüber freuen sich besonders die langjährigen Partner von pkwNOW, die durch ihren wertvollen Input immer wieder aktiv zur Weiterentwicklung des Marktplatzes beigetragen haben. Aber auch bei Neukunden stößt die Neuigkeit auf positive Resonanz. Die innovative, volldigitale Plattform ist ein Benchmark unter den Auktionssystemen – sowohl für Einlieferer als auch für Verkäufer. Durch die starken Entwicklerressourcen der Muttergesellschaft werde sie, so Rick Cebulla, unter der Marke Manheim Express auf ein neues Level gehoben.

In puncto Digitalisierung mag die Automobilwirtschaft noch mit angezogener Handbremse fahren. Doch der B2B- und B2C-Handel von Gebrauchtfahrzeugen entwickelt sich in hohem Tempo weg von physischen Fahrzeugauktionen hin zu Digitalangeboten. Inzwischen können sich laut einer Studie des TÜV Nord zwei Drittel der darin Befragten vorstellen, den Kauf von Gebrauchtwagen durchgängig online abzuwickeln.

Auch Manheim Express setzt auf diesen Trend. Über 5000 Händler sind an den Online-Marktplatz angeschlossen. Hier



Wer ein Auto bei uns kauft oder verkauft, profitiert von einem Rundumservice.

Rick Cebulla, Manheim Express

können sie ihr Gebrauchtwagensortiment durch Angebote von verschiedenen Autohandelsgruppen aber auch Leasingbanken und Firmenfuhrparks erweitern. Dabei stehen stets die Bedürfnisse der Kunden im Mittelpunkt: „Wer ein Auto bei uns kauft oder verkauft, profitiert von einem Rundumservice“, sagt Rick Cebulla. „Der Kunde entscheidet, ob sein Händlerbestand vor oder nach der Auktion ausgelagert werden soll, ob die Fahrzeuge von unseren Experten begutachtet werden sollen und vieles mehr. Das Wichtigste und unser Steckenpferd ist jedoch unser volldigitaler Kundenbereich, in dem die Verwaltung und der Überblick über den Verkaufsprozess einfach, transparent und damit absolut revisionssicher dargestellt wird.“



MASSGESCHNEIDERT FÜR DIE BEDÜRFNISSE DER HÄNDLER

Autoauktionen mit gebrauchten Kraftfahrzeugen im Internet haben in den letzten Jahren einen rasanten Aufstieg erlebt. Das Angebot an Portalen und Plattformen, die online Autoauktionen anbieten, ist unübersichtlich geworden. Diverse Autoauktionen für private und gewerbliche Käufer bieten eine breite Auswahl und differenzierte Suchfunktionen. Andere Portale für Autoauktionen locken mit interessanten Features und Angeboten. Käufer oder Verkäufer stehen daher insbesondere am Beginn ihrer Aktivitäten im Onlinehandel vor der Frage, bei welcher Plattform sie am besten aufgehoben sind. Denn oft unterscheiden sich die verschiedenen Autoauktionen hinsichtlich Zielgruppe, Auswahl und Service erheblich. Hier lohnt es sich, ein wenig Zeit zu investieren und den Anbieter etwas genauer unter die Lupe zu nehmen.

Grundsätzlich muss zunächst zwischen Portalen, die sich sowohl an Händler als auch Privatkunden richten und solchen,

die ausschließlich zwischen Händlern (B2B-Autoauktionen) vermitteln, unterschieden werden. Private Verkäufer sind auf B2B-Plattformen nicht zugelassen, da hier rechtliche Sonderregelungen gelten. So bestehen insbesondere in der Gewährleistung beim Verkauf zwischen Händler und Privatkäufer und von Händler zu Händler juristische Unterschiede.

Bei Manheim Express handelt es sich um eine reine B2B-Plattform: Hier kaufen und verkaufen ausschließlich Händler untereinander. Autoauktionen im Händlergeschäft stellen spezifische Anforderungen an Käufer und Verkäufer, und für diese speziellen Bedürfnisse wurde Manheim Express maßgeschneidert. Möglich ist eine individuelle Anpassung an die jeweiligen Unternehmensstrukturen durch digitale systemseitige Rollenvergabe und individuelle Dienstleistungen, darüber hinaus zeichnet sich Manheim Express durch eine hohe Flexibilität und Geschwindigkeit und eine intensive Kundenbetreuung aus. Durch aktive Gebietsakquise lassen sich die besten Preise für die Fahrzeuge der Händler realisieren.



BREITES NETZWERK SORGT FÜR SYNERGIEEFFEKTE

Damit ergeben sich für Autohändler neue Möglichkeiten, Altfahrzeuge ihrer potenziellen Neuwagenkunden zu vermarkten. Denn oft sind es gerade relativ geringe Summen, die bei der Inzahlungnahme ein Neuwagengeschäft platzen lassen, was letztlich für beide Parteien ärgerlich ist. Die B2B-Autoauktionen von Manheim Express können schnell neuen Wind in das Inzahlungnahme-Geschäft und damit auch die Neuwagen-Vermarktung bringen. Sehr interessant für Autohändler sind die individuellen Verkaufslösungen für Autoauktionen, die sich durch Manheim Express ergeben. So können beispielsweise Autohäuser, die ein bewährtes Netzwerk bedienen wollen, ihre Fahrzeuge diesen Händlern exklusiv anbieten.

Synergieeffekte ergeben sich durch das breite Netzwerk von Manheim Express und pkwNOW, das seit 2021 ebenfalls zur amerikanischen Handelsgruppe Cox Automotive gehört. Die beiden

digitalen Auktionsplattform für Händler-Händler-Transaktionen haben ihre Kompetenzen gebündelt, um es den Händlern noch leichter zu machen, ihre Bestände zu verkaufen. Neueste Technologien machen dabei den Nutzern den An- und Verkauf von Autos noch angenehmer und einfacher. Nachverhandlung, Sofortkauf und Gegenangebot – alles, was Händler-Händler-Transaktionen ausmacht ist über das Portal auf digitalem Weg möglich.

Bei Manheim Express – die Händler überprüft und von Fachkollegen bewertet. Die Fahrzeugbeschreibungen sind eindeutig und einheitlich und die integrierten Marktdaten und Preisangaben werden täglich aktualisiert, sind also stets zuverlässig. Und aufgrund eines fairen Preismodells bleiben die Gebühren niedrig und die Geschäftsbedingungen flexibel und risikolos für die Händler.

Auch wenn es sich bei Manheim Express um einen digitalen Marktplatz handelt: die menschliche Note kommt dennoch nicht zu kurz. Falls eine Auktion nicht abgeschlossen wird, beide

Parteien sich aber in räumlicher Nähe zueinander befinden, springt ein Trade-Desk-Team ein, um einen Abschluss zu vermitteln. Dadurch werden mehr Vertragsabschlüsse erzielt – zur Zufriedenheit von Verkäufern und Käufern. Zudem wird eine Transportlösung angeboten, damit die verkauften Autos schneller ihren Zielort erreichen und dort zum Verkauf stehen können.

ZUFRIEDENE KUNDEN SIND DIE BASIS DES ERFOLGS

Die Händler, die die Plattform von Mannheim Express nutzen, sind mit den angebotenen Dienstleistungen sehr zufrieden. Das Autohaus Schneider aus Siegen zählte zu den ersten Nutzern von pkwNOW und nun Mannheim Express. Über 3000 Gebrauchtwagen handelt das Unternehmen pro Jahr, das mittlere Preissegment sieht Sven Schmiedecke, Verkaufsleiter Gebrauchtwagen, dabei als „wichtiges Standbein“. Bei Mannheim Express lobt Schmiedecke die „partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe“ – und lobt die Transparenz, die das Auktionsportal bietet, sowie die hohe Reichweite und die in der Folge steigenden Erträge. „Ich bin gespannt was die geplante Expansion nach Europa für weitere Kunden bringt“, sagt Schmiedecke. Ziel des Autohauses Schneider sei es, die guten Ergebnisse aus den letzten Jahren zu sichern – und die Digitalisierung im Gebrauchtwagengeschäft weiter auszubauen.



„Ich bin gespannt was die geplante Expansion nach Europa für weitere Kunden bringt.“

Sven Schmiedecke, Autohaus Schneider

”

Das Autohaus Lackmann mit Standorten in Velbert, Mettmann, Solingen und Wuppertal wiederum arbeitet bereits seit 2017 mit pkwNOW zusammen. „Der Hauptgrund für die Zusammenarbeit mit pkwNOW war die unkomplizierte Abwicklung von der Aufnahme der Fahrzeuge vor Ort bis hin zum Verkauf“, erklärt Verkaufsleiter Ali Er. Die Auktionsplattform sei sehr überschaubar und selbsterklärend. „Durch die unkomplizierte und schnelle Abwicklung konnten wir unsere Erträge stei-

gern, Standtage reduzieren und die Liquidität erhöhen“, sagt Er. Dies sei eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Zudem biete die Zusammenführung mit Mannheim Express neue potenzielle Käufer.

Die Hoppmann Autowelt aus Herborn greift seit drei Jahren auf die Dienste von Mannheim Express zurück. „Bereits nach wenigen Testläufen konnten wir feststellen, dass die Fahrzeugaufnahme und die spätere Abholung durch die Händler unkompliziert und reibungslos verlaufen ist“, berichtet Arthur Merslikin, Verkaufsleiter Gebrauchtwagen. „Wir konnten uns über einen größeren Käuferkreis freuen.“ Je mehr potenzielle Käufer auf die Fahrzeuge bieten würden, umso höher falle am Ende auch das Gebot aus – und die Kaufkraft der Händler reiße so schnell nicht ab. „Eine häufig genutzte Funktion ist die Nachverhandlung“, sagt Merslikin. „Dadurch konnten wir des Öfteren nochmal einen höheren Verkaufspreis erzielen als in der laufenden Auktion.“ Die zufriedenen Kunden kommen nicht von ungefähr – sie sind das Resultat harter Arbeit und eines klaren Wertegerüsts. Ein umfassender Kundenservice und eine hohe Benutzerfreundlichkeit stehen schließlich von Beginn an im Mittelpunkt der Arbeit von Mannheim Express – und zwar jeden Tag aufs Neue. Denn schließlich gilt es, mit der Zeit zu gehen



Der Hauptgrund für die Zusammenarbeit mit pkwNOW ist die unkomplizierte Abwicklung von der Aufnahme der Fahrzeuge vor Ort bis hin zum Verkauf.

Ali Er, Autohaus Lackmann

und die Kunden und Nutzer der Plattform jeden Tag aufs Neue zu begeistern. Denn bekanntlich ist der Kunde König.



IM INTERVIEW MIT HERRN DWORACZEK

“

IN ERSTER LINIE HABEN WIR EINEN DEUTLICH HÖHEREN ERTRAG

”

Die Autohausgruppe Thomas mit Hauptsitz in Bonn nutzt bereits seit 2017 die Auktionsplattform pkwNOW und nun das gemeinsame Portal Manheim Express. Im Interview spricht Thomas Dworaczek, Verkaufsleiter Gebrauchtwagen bei der Handelsgruppe, über die Bedeutung des B2B-Geschäfts im Gebrauchtwagensegment – und die Vorteile, die die Zusammenarbeit mit der Autoauktionsplattform dabei bietet.

Herr Dworaczek, seit wann arbeiten Sie bei der Autohausgruppe Thomas mit pkwNOW und Manheim Express zusammen?

Die Zusammenarbeit wurde im Jahr 2017 vorerst mit dem Hauptbetrieb in Bonn begonnen. Nach dem sich kurze Zeit später sehr gute Verkaufserfolge einstellten, nahmen auch alle weiteren Auto Thomas Standorte an den Auktionen teil.

Was waren die Gründe für die Zusammenarbeit?

Neben dem Zugewinn neuer Abnehmer, ist es das einfache und präzise Handling des Systems, das pkwNOW und Manheim Express auszeichnet.

“

Neben dem Zugewinn neuer Abnehmer, ist es das einfache und präzise Handling des Systems, das pkwNOW und Manheim Express auszeichnet.

Thomas Dworacek, Autohausgruppe Thomas

”

Welche Tools sind für Sie besonders hilfreich?

Vor allem die schnelle und flexible Problemlösung, sowie die Einsichtnahme der Auktionsergebnis in Echtzeit.

Welche Erfolge hat das Unternehmen durch diese Zusammenarbeit erzielen können?

In erster Linie haben wir einen deutlich höheren Ertrag gegenüber der Vermarktung vor Ort. Zudem ergibt sich für uns eine hohe Zeitersparnis bei der Abwicklung des Verkaufsgeschäfts. Es sind keine Zahlungsausfälle zu verzeichnen und außerdem konnten wir unsere Kosten optimieren und eine hohe Transparenz ist diese Vermarktungsart bringen.

Sie handeln über 4000 Gebrauchtwagen im Jahr. Wo liegt aktuell der Schwerpunkt im Gebrauchtwagen-geschäft?

Das momentane Gebrauchtwagen-geschäft ist geprägt von einem hohen Anteil an Leasingrückläufern aus allen Marken, sowie von einem permanenten Zukauf von Werksdienstfahrzeugen.

Welche Bedeutung hat dabei das B2B-Geschäft für Sie?

Das B2B Geschäft gewinnt zunehmend an Bedeutung, da ein schneller Online-handel hierdurch möglich ist.

Herr Dworacek, herzlichen Dank für das Gespräch.



“

In der heutigen Zeit sind B2B-Auktionsplattformen im KFZ-Handel unverzichtbare Schaltstellen für den Erfolg. Sie verbinden Händler, schaffen Effizienz und treiben Innovation voran, indem sie den Handel mit Fahrzeugen auf ein neues Niveau heben.

www.manheim-express.eu/de/

”



Cox Automotive Remarketing GmbH
Bubenheimer Bann 11 | 56070 Koblenz