

# Schneller Abfluss

## AUTOROLA – Mit der Auktionsplattform gewerbliche Kunden finden

VON DORIS PLATE

**D**ie Auktionsplattform Autorola wächst ständig. Im Jahr 2008 hat sie mehr als 50.000 Fahrzeuge verkauft, 2009 sollen es rund 30 Prozent mehr werden. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Rainer Krösing über Angebot und Nachfrage.

**AH:** Herr Krösing, welche Vorteile bieten Sie Händlern, die mit Ihnen arbeiten?

**R. Krösing:** Für unsere Kunden bieten wir einen kosten- und zeiteffizienten Absatzkanal mit Ausfall- und Revisionsicherheit und sehr guter IT-Qualität. Kaufen können bei uns nur gewerbliche Kunden. Sie finden bei uns Zugang zu international exklusiven Einkaufsquellen von Fahrzeugen von Flottenbetreibern, Leasinggesellschaften und Autovermietern. Zu unseren Vorteilen im Handling gehören:

- Single-Login für einen Zugriff auf alle Auktionsformate, länderübergreifend.
- Spezielle Fahrzeugeinstellmaske mit genauer Erfassung des Fahrzeugzustands sowie der Möglichkeit, Fahrzeuggutachten und bis zu 50 Fotos hochzuladen.
- Eigenes mandantenfähiges Kundenkonto. Hier sind alle Aktivitäten wie Gebote, Zuschläge sowie die komplette Historie sichtbar.

**AH:** Autorola ist seit 2007 in Deutschland tätig. Wie viele Autos sind seitdem über den Marktplatz versteigert worden?

**R. Krösing:** In 2008 hat die Autorola-Gruppe mehr als 50.000 Fahrzeuge verkauft. Bis Ende September waren es 2009 bereits mehr Fahrzeuge als im ganzen Jahr 2008. Wir rechnen deswegen mit über 30 Prozent Wachstum in diesem Jahr.

Seit Anfang 2009 erhöhte sich in allen Ländern auch die Anzahl der registrierten Händler von 63.000 auf 67.000. Das heißt jeden Monat melden sich ca. 700 neue Händler bei Autorola an. Davon waren im letzten Jahr insgesamt 29.900 Händler ak-



**Autorola-Geschäftsführer Rainer Krösing:**

» Zugang zu international exklusiven Einkaufsquellen. «

tiv und haben das Fahrzeugangebot verfolgt, geboten und Fahrzeuge gekauft. In Deutschland stellen zirka 100 Händler regelmäßig auch größere Kontingente ein.

### Risiken schnell loswerden

**AH:** Was kostet es einen Händler, mit Ihnen zu arbeiten?

**R. Krösing:** Bei Autorola wird eine Gebühr nur im Erfolgsfall fällig. Die Verkäuferprovision beträgt dann fix 150 Euro. Die Käufergebühren sind gestaffelt nach dem Fahrzeugpreis und liegen zwischen 150 und maximal 400 Euro für Fahrzeuge mit einem Verkaufspreis von über 30.000 Euro.

**AH:** Im Internethandel ist immer wieder die Seriosität der Angebote ein Thema.

**R. Krösing:** Wir arbeiten permanent an der Optimierung unserer Prozesse und der Sicherheit auf unserem Marktplatz. Dabei verlangen wir bei der Registrierung



### KURZFASSUNG

Die Autorola GmbH bietet Autoauktionen für gewerbliche Kunden. 21.500 geprüfte Händler in Deutschland und 67.000 registrierte Händler aus 31 Ländern nutzen diesen schnellen Online-Autohandel. Rund 100 Händler in Deutschland stellen auch größere Kontingente ein.

umfangreiche Dokumente wie z. B. Gewerbebeantragung, Legitimation und USt-ID. Erst nach dem Erhalt und der Prüfung aller Unterlagen wird ein Händler von uns freigeschaltet. Ferner beobachten wir durch umfangreiche Scoring-Verfahren die Aktivität unserer Nutzer und schließen diese bei Verstoß gegen unsere AGB und Auktionsregeln von der Teilnahme bei Autorola in allen Ländern aus.

**AH:** Was planen Sie für Autorola in Deutschland in 2010?

**R. Krösing:** Aufgrund des steigenden Angebotsdrucks, der Restwertproblematik und dem Bedarf nach neuen Absatzkanälen im Flottenbereich rechnen wir mit einer starken Zunahme besonders bei der Online-Vermarktung. Dadurch ergibt sich ein Wachstumspotenzial von 50 Prozent.

**AH:** Herr Krösing, vielen Dank für das Gespräch.