

Revolution im „Insiderhandel“

2trde will die Strukturen im gewerblichen Gebrauchtwagenhandel aufbrechen

Der gewerbliche B2B-Gebrauchtwagenmarkt in Deutschland bewegt Millionen von Fahrzeugen. Ein Technologie-Unternehmen aus München hat eine Lösung entwickelt, um hierbei die Handling-Kosten stark zu reduzieren und die Abläufe wesentlich zu verschlanken.

Die Digitalisierung des Gebrauchtwagenhandels ist längst zur Realität geworden. Nahezu alle Endkunden, die heute auf der Suche nach einem Pkw aus Vorbesitz sind, nutzen die einschlägigen Online-Börsen. Doch im Hintergrund, von der Öffentlichkeit weitgehend unbemerkt, wird ein erheblicher Anteil des Gebrauchtwagenhandels zwischen Unternehmen vollzogen. Dieser sogenannte B2B-Handel (Abkürzung für „Business to Business“) wickelt zum großen Teil das Flottengeschäft mit Gebrauchtwagen ab, in dem beispielsweise Leasing-Firmen oder Mietwagenanbieter ihren Fahrzeugbestand an Händler weiterveräußern. Millionen von Gebrauchtwagen werden so jedes Jahr gehandelt.

Ausgerechnet in diesem hochprofessionellen Umfeld sind jedoch noch Strukturen und Arbeitsweisen aus der vor-digitalen Ära keine Seltenheit – zum Beispiel die manuelle Erfassung von Fahrzeugdaten. Wenig Transparenz über die Marktplätze hinweg, hohe laufende Kosten während der Verkaufsabwicklung und teils unzureichende Beschreibung der Fahrzeuge kosten die Händler bares Geld. Hier setzt 2trde mit einem „ganzheitlichen“ Ansatz darauf, den kompletten Ablauf zu digitalisieren und damit für die Handelspartner eine hohe Kostenersparnis zu generieren.

Hohe Kostenersparnis möglich

„Bei vielen Handelsbetrieben kostet die B2B-Vermarktung pro Fahrzeug mehrere hunderte Euro und von der Erstaufnahme bis hin zur Übergabe des Fahrzeugs vergehen meist einige Wochen. Somit lassen Autohäuser heutzutage leider substanziell Geld auf der Straße liegen und nehmen unnötige Kapitalbindung in Kauf“, schildert 2trde-CEO Johannes Stoffel die Ist-Situation, an der die umfassende Software-Lösung von 2trde ansetzt.

Das Unternehmen hat eine künstliche Intelligenz entwickelt, die aus zahllosen Datenquellen wie PDF-Dokumenten, Bildern oder Ausstattungslisten eine komplexe und übersichtliche Fahrzeugbeschreibung erstellt. Der Clou: Selbst wenn zum Fahrzeug noch keinerlei Daten vorliegen, kann es direkt vor Ort mit einer Smartphone-App (Android und IOS) digitalisiert werden. Über eine FIN-Abfrage wird die Ausstattungsliste generiert, der Kunde nimmt die gewünschten Bilder auf, schon liegt der erste Datensatz zum Fahrzeug vor. Hier können anschließend auch entsprechende Wert- oder Schadensgutachten eingepflegt werden, wobei die Software auch Widersprüche erkennt – zum Beispiel, wenn der Gutachter versehentlich ein anderes Ausstattungsdetail als tatsächlich verbaut aufgenommen hatte. Selbst die aktuelle Abgasnorm ermittelt die Software mittels ständigem Datenabgleich mit dem KBA.

Ausweitung der Handelskanäle

Ein weiterer Baustein der 2trde-Lösung ist die Ausweitung der Handelskanäle. Wie bei privaten Online-Auktionen mit den bekannten Anbietern werden auch die Gebrauchtwagen im B2B-Handel über spezialisierte Auktionshäuser angeboten. Viele Einsteller von Gebrauchtwagen konzentrieren sich dabei vornehmlich aus Zeitgründen auf eine einzige Plattform und verzichten damit auf eine höhere Reichweite und damit natürlich auch auf mögliche Mehrerlöse. Das Vermarktungs-Modul von 2trde nutzt dagegen einen umfassenden Ansatz: Anbieter können ganz nach Wunsch zunächst eine gezielte Direktvermarktung an angeschlossene Aufkäufer starten, die Aufkäufer wiederum über die 2trde-App oder die entsprechende Software am Computer auf die Fahrzeuge bieten oder sie zum Sofortkaufpreis direkt erwerben.

Nach diesem Schritt werden die Fahrzeuge durch die 2trde-Software automatisiert in den gewünschten Auktionshäusern eingestellt. 2trde arbeitet derzeit bereits mit fünf der führenden Vermarktungs-Plattformen sowohl national als auch europaweit zusammen und ermöglicht so eine maximale Reichweite bei nur einmaliger Erfassung der Fahrzeuge. Gehört ein vom Einlieferer gewünschtes Auktionshaus noch nicht zu den 2trde-Partnern, kann dieses mit einer Schnittstelle zum 2trde-Paket ausgestattet werden.

Insgesamt sorgt 2trde vor allem für eine enorme Zeitersparnis im gesamten Vermarktungsablauf – und damit für eine entsprechend deutliche Kostenoptimierung. Anhand eines aktuellen Kundenbeispiels rechnet 2trde-CEO

Stoffel vor, wie die Bearbeitungszeit pro Fahrzeug von 30 auf fünf Minuten reduziert wurde und die Gebrauchtwagen-Standzeiten von durchschnittlich 28 auf nur noch acht Tage gesenkt werden konnten – über das Jahr gerechnet lassen sich bei einem mittelständischen Betrieb auf diese Weise Kostenersparnisse im hohen sechsstelligen Euro-Bereich erzielen.

Fazit:

Im noch sehr traditionell verfahrenen Gebrauchtwagenhandel zwischen Unternehmen (B2B-Handel) bietet das Unternehmen 2trde aus München mit einem einfach zu bedienenden Software-Paket auf Smartphone und PC die Möglichkeit, den gesamten Handelsablauf erheblich zu straffen und zu beschleunigen. Hierdurch sind Kosteneinsparungen von mehreren hundert Euro pro verkauftem Fahrzeug möglich.

Über 2trde:

2trde wurde 2017 von Johannes Stoffel ins Leben gerufen. Seitdem ist das Unternehmen bei unterschiedlichen Kundengruppen mit ihren digitalen Lösungen im Einsatz, um vor allem analoge Prozesse rund um die B2B-Vermarktung gemeinsam mit den Kunden zu digitalisieren. Partner wie die Dekra Automotive, Motor-Nützel, P&A Preckel, Schloz Wöllenstein, Bleker Gruppe oder die Schwabengarage nutzen 2trde tagtäglich und schätzen vor allem die enge Zusammenarbeit mit dem Technologie-Partner.