

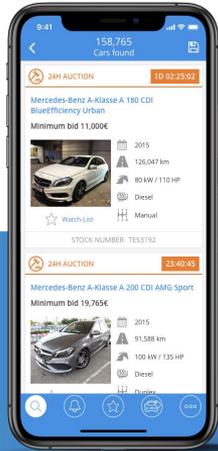


Einfache, revisions sichere
und schnelle Vermarktung
Ihres Kauffuhrparks zu
optimalen Marktpreisen!

Flotte Webinar | November 2022

Helge Knichwitz, Head of Remarketing & Sales Austria [AUTO1.com](https://www.auto1.com)

Fahrzeuge kaufen Fahrzeuge verkaufen



- 30.000+ Fahrzeuge konstant verfügbar
- 3.000+ Neuzugänge täglich
- Keine versteckten Gebühren



- 60.000+ potenzielle Käufer aus 30+ Ländern
- Vollständig digitaler Vermarktungsprozess
- AUTO1.com ist Ihr einziger Vertragspartner

Aktuelle Herausforderungen für die Branche

Die Herausforderungen für den Autohandel sind sehr vielfältig

Herausforderungen des Autohandels:



Unrealistische Preisvorstellungen



Steigende Neuwagenpreise



Krieg & Neuwagen-Mangel



Transport-Angebot



Die Herausforderungen des Autohandels in Europa allgemein

(Einige) Herausforderungen des Autohandels:



Transformation der Antriebsart zum E-Auto



Entwicklung hin zum Mobilitätsdienstleister



Ausbau des GW-Geschäfts durch Diversifikation des Bestands



Online-Sales/Digitalisierung und dadurch verändertes Kundenverhalten

Für die Lösung großer Herausforderungen benötigt man vor allem eine Sache:

Zeit

Ein effizientes Tagesgeschäft
ermöglicht vollen Fokus auf die
Herausforderungen von Morgen

Mit AUTO1.com-Remarketing werden alle 4 Bereiche des B2B-Prozesses von Gebrauchtwagen abgedeckt



In wenigen Minuten wissen, was der aktuelle, tatsächliche Marktpreis für ein Fahrzeug ist

Gemacht für Verkäufer:

1

VIN-Abfrage

2

10 Zusatzparameter ausfüllen

3

Preis erhalten

Höchste Genauigkeit der Daten:



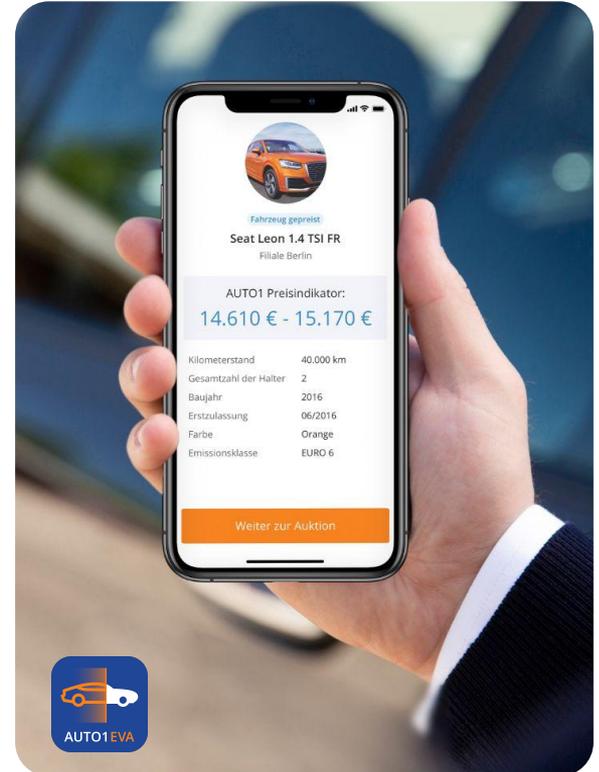
Daten aus **+3 Millionen** erfolgreichen Fahrzeug-transaktionen



LIVE-Daten durch Echtzeit Bieterverhalten von **60.000 Händlern** in **30 Märkten** jeden Tag



Mehr als **3.000+ Neuzugänge** auf AUTO1.com jeden Tag



Der Datensatz wird in kürzester Zeit um eine ausführliche Zustandsdokumentation erweitert

Datensatz vervollständigen:



150-Punkte Check



Standardisierte Datenerfassung



Digitales Fotogutachten mit Schablone



Optimiert für Mitarbeiter/innen aus Verkauf und Service



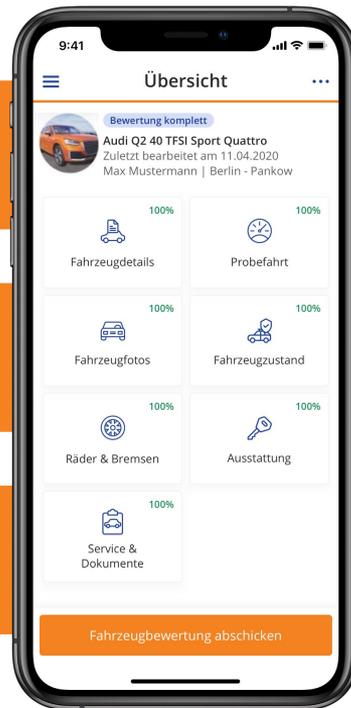
Upload Gutachten



Eigene Bewertung



Mobiler Gutachter



Der Mobile Bewerter service sorgt für einen standardisierten Begutachtungsprozess



Mobile Bewertung

- Begutachtung der Fahrzeuge durch eingesetzte Bewerter in ganz Österreich
- Bewertung erfolgt vor Ort im Kauffuhrpark oder nach Vorholung im Logistikzentrum



Gutachten Bewertung

- Zusendung bestehender Gutachten (TÜV Austria, SGS, etc.)
- Digitalisierung existierender Gutachten durch das mobile Bewerterteam



Die Nachfrage von 60.000 Händlern aus 30 Ländern wird digital auf Ihre Ware kanalisiert

60.000 Käufer werden digital informiert:



Suchaufträge und automatische **Mail-Updates**



Synchronisation der Daten und Plattform in **20 Sprachen**



400+ Vertriebsmitarbeiter in 30 Ländern

Einlieferer steuern die Vermarktung über ein Dashboard:



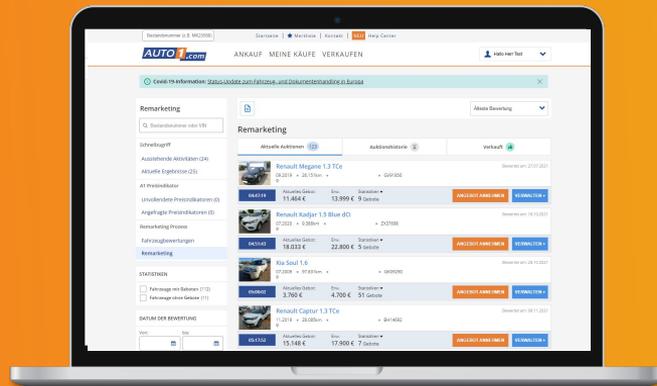
LIVE-Aktivität verfolgen



Digitale Freigabe u. Preisverhandlung



Abwicklung
verwalten



Mit jedem Fahrzeug ganz Europa erreichen



Transparente Live-Updates zu Prozessschritten



Sichere Zahlungsmethode mit Information zum Zahlungsstatus



Schnelle und zuverlässige Logistik von Dokumenten und Fahrzeug



Das intelligente Routensystem ermöglicht schnelle Transporte zu besten Konditionen

Kompetenz

30+ verbundene Länder

300+ angeschlossene Spediteure

100+ Logistikzentren europaweit

80.000+ mögliche Routen

1 Mio + Transporte pro Jahr

Vorholung

Fahrzeuge werden erst in ein Logistikzentrum transportiert, dort bewertet und dann vermarktet.

Abholung

Nach dem erfolgreichen Verkauf werden die Fahrzeuge vom Spediteur abgeholt.

Einzeltransporte

Abholung einzelner Fahrzeuge an Standorten mit weniger Volumen.

Zugweise Transporte

Abholung mehrerer Fahrzeuge an Standorten mit hohem Volumen.

Individualisierte Transportlösungen

Wir passen uns Ihren Bedürfnissen an. Maßgeschneiderte Konzepte sind ebenfalls möglich!

Bewerten Sie Ihre aktuelle Online-Remarketing-Strategie und fordern Sie Ihren Status Quo heraus! Wo stehen Sie?

	B2B-Pricing	<ul style="list-style-type: none">• Wie ermitteln Sie Ihre Ankaufpreise für B2B-Ware?• Welche Preisquellen werden kombiniert?
	Datenqualität	<ul style="list-style-type: none">• Wie gut werden Fahrzeuge dokumentiert und digital erfasst ?• Wie analysierbar sind die Vermarktung und die Prozessgeschwindigkeit?
	Reichweite	<ul style="list-style-type: none">• Wie viele Bieter und Käufer werden mit dem Prozess erreicht?• Erfolgt die Vermarktung lokal, national, international?
	Risikolage	<ul style="list-style-type: none">• Wie gut ist der Prozess abgesichert gegen Verkaufs-, Reklamations-, Exportrisiken?• Ist der Prozess revisionssicher?• Wie hoch ist das Inkasso-Risiko der Käufer?
	Aufwand	<ul style="list-style-type: none">• Welche Begutachtungsmöglichkeiten existieren?• Wie funktionieren Fahrzeug- und Dokumentenabholung?• Wie aktiv muss das Käufernetzwerk gemanaged werden?

Vielen Dank!



Helge Knichwitz

Head of Remarketing & Sales Austria

+43 676 84 999 5318

helge.knichwitz@auto1.com

