

# Blick über den Zaun

**GW-BÖRSEN** – Eine Studie offenbart deutliches Marktpotenzial für den Online-Handel mit Gebrauchten in Süd- und Osteuropa. VON UDO SCHWICKAL



Der Blick über die Landesgrenze kann sich aufgrund der teilweise hohen Preisdifferenz lohnen.

**E**ine aktuelle Erhebung des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen über GW-Börsen in Europa kommt zu überraschenden Ergebnissen: Nicht nur in Osteuropa ist die Marktausschöpfung der Online-Börsen im Vergleich zu Deutschland gering. Auch südeuropäische Länder wie Italien und Spanien bieten im länderübergreifenden Autohandel per Internet noch hohes Potenzial.

## Deutsche Marktführer dominieren

Der Gebrauchtwagenhandel zieht deutlich an. Mit einem Potenzial von geschätzten 40 Mrd. Euro bietet der europäische Gebrauchtwagenmarkt besonders in der ehemaligen Boom-Region Osteuropa wieder gute Wachstumschancen. So ist beispielsweise jedes dritte Fahrzeug auf Polens Straßen älter als 16 Jahre. Durch die deutlichen Preisunterschiede zwischen den einzelnen Märkten ermöglicht der grenzüberschreitende Handel zusätzliche Ertragschancen.

Die beste Übersicht über den europäischen Automarkt bieten dabei die deut-

schen Marktführer AutoScout24 und Mobile.de. Während Mobile.de in Deutschland mit 969.000 Inseraten in den ersten beiden Monaten 2010 um rund 100.000 Anzeigen vor der Börse AutoScout24 liegt, hat sich diese mit 1,6 Mio. Fahrzeuganzeigen in Europa einen deutlichen Vorsprung vor dem Konkurrenten mit 1,08 Mio. Inseraten geschaffen. Das drittgrößte europäische Portal Car4you liegt mit 210.000 Anzeigen deutlich zurück, ist allerdings in den Ländern Österreich und Schweiz führend.

## Schlusslicht Spanien und Rumänien

Im europäischen Vergleich von Pkw-Bestand und Börsenangebot des jeweiligen Landes (Marktausschöpfung durch die Portale) führt die Schweiz vor den Niederlanden und Deutschland. In Mittel- und Osteuropa besitzen die Online-Gebrauchtwagen-Börsen laut CAR zwar eine hohe Bedeutung, nutzen ihr Marktpotenzial allerdings nur mittelmäßig aus. Die geringste Marktausschöpfung liegt in Süd- und Südosteuropa vor. In Rumänien und Spanien werden jeweils 18 Prozent des Po-

tenzials von den Börsen genutzt. Auch in Frankreich und Italien weisen die Portale eine relativ geringe Marktdurchdringung auf. Überraschend ist, dass in England derzeit nur 46 Prozent des Potenzials ausgeschöpft werden können.

„Der kostengünstige Einkauf ist die Basis für ein erfolgreiches Gebrauchtwagengeschäft“, erklärt Dr. Nikolas Deskovic, Sprecher der Geschäftsführung von AutoScout24. „Händler schaffen sich Wettbewerbsvorteile, indem sie die Preisunterschiede zwischen den Ländermärkten ausnutzen.“ Das Portal AutoScout24 ermöglicht seinen Händlerkunden als europaweit größter Online-Pkw-Marktplatz, ihre Anzeigen in 17 Ländern zu präsentieren und somit ihre Reichweite zu erhöhen.

## Nur drei Prozent suchen im Ausland

Auch Endkunden können von einer europaweiten Suche profitieren. Schließlich sind manche Neuwagen im Ausland 30 Prozent günstiger als hierzulande, entsprechend niedriger sind dort auch die Gebrauchtwagenpreise. Trotz dieses Preisvorteils blicken laut einer AutoScout24-Statistik nur 3 Prozent der deutschen Autointeressenten ins Ausland. In Frankreich sind es fast 30 Prozent der Suchenden. Umgekehrt kommen 18 Prozent der potenziellen Autokäufer in Deutschland aus dem europäischen Ausland.

„Als europaweit größter Online-Pkw-Marktplatz bieten wir die Möglichkeit, die Preise von 1,8 Mio. Fahrzeugangeboten auf einen Blick zu vergleichen und direkt mit dem jeweiligen Verkäufer Kontakt aufzunehmen“, sagt Alberto Sanz de Lama, Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb bei AutoScout24. Um den Endkunden die Scheu vor dem Auslandskauf zu nehmen, bietet die Börse im Ratgeberbereich auf der Informationsplattform „AutoWissen24“ Hinweise, worauf der Endkunde bei einem Autokauf im Ausland achten muss. ■



## 2. AUTOHAUS Controlling-Tag

### Wo ist mein Kunde geblieben, wo ist mein Geld geblieben?

**Nach dem Erfolg des letzten Jahres folgt nun die 2. Auflage des Controlling-Tages**

#### Termine und Orte

30. Juni 2010 in Frankfurt  
01. Juli 2010 in Stuttgart  
08. Juli 2010 in Hamburg

#### Teilnehmerpreis

Der Teilnehmerpreis beträgt 299,- Euro zzgl. MwSt., inklusive Teilnehmerunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Bereits ab dem zweiten Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich der Preis auf 249,- Euro.

**Für Abonnenten von AUTOHAUS und ServiceProfi sowie Kunden von betzemeier automotive software und DATEV gilt ebenfalls der reduzierte Preis von 249,- Euro.**



**betzemeier**  
automotive software



#### Ihre Tophemen

- | Wie Sie durch Controlling effiziente Kundenbindung unterstützen!
- | Wie viele Kundenkontakte realisiert meine Verkaufsmannschaft wirklich – und was wird daraus?
- | Raus aus der Liquiditätsfalle!
- | Runter mit den Kosten – rauf mit den Erträgen!
- | Controlling als (Über-)Lebensversicherung für mein Autohaus!
- | Welche Kennzahlen sind die richtigen und wichtigen?

#### Moderation und fachliche Leitung



#### Manfred Schlegel

Inhaber autopro GbR,  
Chefredakteur ServiceProfi

**Tipps & Tricks aus der Praxis für ein erfolgreiches Vertriebs- und Finanzcontrolling! So geht Ihnen künftig kein Kunde mehr verloren und kein Cent mehr durch die Lappen!**

**Jetzt anmelden unter  
[www.autohaus.de/akademie](http://www.autohaus.de/akademie)**

**AUTOHAUS**  
akademie III