



Warum stockt das Remarketing während Defleet-Spitzen?



Chloe DIEBOLD

Project Manager - Digital Customer Success

Jeder Remarketing-Profi kennt dieses Szenario: Tausende von Fahrzeugen kommen auf einmal aus Leasing- oder Flottenverträgen zurück und müssen alle bewertet, aufgearbeitet und weiterverkauft werden.

Dies ist die Realität bei Defleet-Spitzen. Was in ruhigeren Monaten wie ein Routineprozess aussieht, wird plötzlich zu einem Engpass, der die Teams belastet, das Remarketing verlangsamt und die Kosten in die Höhe treibt.

Die entscheidende Rolle der Beurteilung und Bewertung

Am Ende eines Vertrags kann kein Auto wieder vermarktet werden, ohne zwei wesentliche Schritte zu durchlaufen:

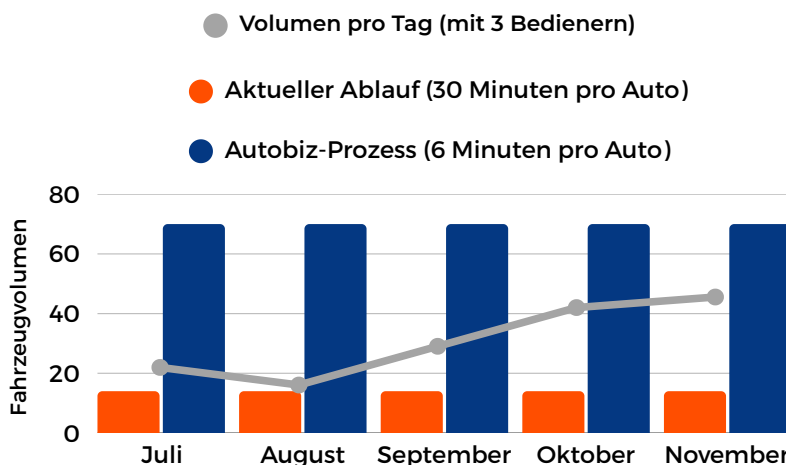
1. **Eine physische Beurteilung zur Feststellung von Schäden**, Abnutzung und Instandsetzungskosten.
2. **Eine Bewertung zur Ermittlung** des richtigen Preises für den Wiederverkauf.

Diese Schritte bilden die Grundlage für das Vertrauen zwischen allen Beteiligten – Leasinggeber, Flottenmanager, Händler und Endkäufer. Doch sie haben ihren Preis: Eine Bewertung dauert durchschnittlich etwa 30 Minuten pro Fahrzeug. Hinzu kommen zahlreiche Validierungsschleifen zwischen Prüfern, Preisspezialisten und Managern. So wird aus einem eigentlich reibungslosen Arbeitsablauf schnell ein langsamer und komplexer Prozess.

Wenn saisonale Spitzen das System an seine Grenzen bringen

In normalen Zeiten wären 30 Minuten zu verkraften. Prüfer und Preisexperten können kontinuierlich arbeiten, die Instandsetzung folgt und die Autos kommen ohne größere Verzögerungen wieder auf den Markt.

Volumenmanagement pro Tag mit 3 Bedienern und den beiden Prozessen



Umschlagsvolumen im Oktober

Aktueller Prozess

30 Minuten
3 Bediener



x 14

vs. neuer Prozess

6 Minuten
3 Bediener



x 70

Doch während saisonaler Spitzenzeiten, typischerweise am Ende eines Geschäftsquartals oder Jahres, steigen die Umschlagsmengen sprunghaft an. Anstatt einen stetigen Zustrom zu bewältigen, müssen die Remarketing-Teams plötzlich Hunderte von Fahrzeugen pro Tag bewältigen. Unter normalen Umständen und im Rahmen des Standardprozesses reichen drei Mitarbeiter aus, um das tägliche Volumen zu bewältigen. Erhöhte Umschlagsmengen führen jedoch zu operativen Problemen.

Die Auswirkungen sind unmittelbar:

- **Es bilden sich Warteschlangen:** Fahrzeuge warten tagelang auf die Bewertung.
- **Engpässe vervielfachen sich:** Jeder Validierungsschritt verzögert den nächsten.
- **Die Wiedervermarktung verlangsamt sich:** Autos stehen ungenutzt herum und verlieren an Wert.

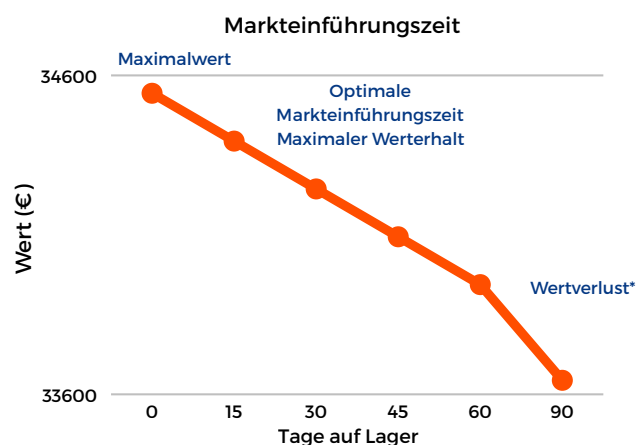
In einer Branche, in der Zeit buchstäblich Geld ist, belasten diese Verzögerungen die Margen erheblich.

Mit dem neuen Verfahren können wir jedoch feststellen, dass die Ziele selbst in Spitzenzeiten mehr als erfüllt werden. Und wir können sogar noch weiter gehen: Durch diese Leistung werden die Fahrzeugbestände deutlich reduziert, sodass die Fahrzeuge deutlich schneller wieder vermarktet werden können.

Die versteckten Kosten: Sanierung unter Druck

Verzögerungen bei der Wiedervermarktung beeinträchtigen nicht nur den Zeitpunkt, sondern mindern auch den Fahrzeugwert. Jeder zusätzliche Tag, den ein Auto im Lager verbringt, bedeutet eine beschleunigte Wertminderung und höhere Lagerkosten. Wenn große Mengen Fahrzeuge gleichzeitig auf den Markt kommen, kommt es zu Engpässen in den Wiedervermarktungsteams, und die Fahrzeuge bleiben länger liegen, bevor sie weiterverkauft werden.

Für Flottenbetreiber und Leasinggeber bedeutet dies sinkende Margen, da Fahrzeuge an Wert verlieren, bevor sie überhaupt zum Käufer gelangen. Für Remarketing-Teams bedeutet dies, einen Rückstand an Wert verlierenden Vermögenswerten zu verwalten, anstatt effiziente, planbare Arbeitsabläufe zu gewährleisten. Eine Verkürzung der Markteinführungszeit ist daher unerlässlich, um den Wiederverkaufswert und die Gesamtrentabilität zu sichern.



*Der Wertverlust berechnet sich ausschließlich aus der Wertminderung durch die Fahrzeuglagerung.

Durchschnittlich B2C, Fahrzeuge unter 5 Jahren (60 Monate), Pro, DE, ES, FR, IT

Eine strukturelle Herausforderung, nicht nur eine saisonale

Flottenspitzen treten zwar nur wenige Male im Jahr auf, ihre Auswirkungen sind jedoch langanhaltend. Sie sorgen für Frustration bei allen Beteiligten: Flottenbesitzer müssen mit Verzögerungen beim Cashflow rechnen. In Werkstätten herrscht eine schwankende Arbeitsbelastung, die von Unterauslastung bis hin zu Überlastung reicht.

Gutachter und Preismanager stehen unter zunehmendem Druck, was das Fehlerrisiko erhöht.

Die Branche hat sich jahrelang durch vorübergehende Verstärkungen, Überstunden oder manuelle Priorisierung angepasst. Dies sind jedoch nur kurzfristige Lösungen, die das strukturelle Problem nicht lösen: Gutachten und Bewertungen sind immer noch zu langsam und zu stark von manueller Arbeit abhängig.

Mehr erfahren



Chloe DIEBOLD

Project Manager -
Digital Customer Success



Im nächsten Teil dieser Serie untersuchen wir, wie KI bereits heute die Fahrzeugbewertung verändert. Wir zeigen, wie sie Remarketing-Teams hilft, Zeit zu sparen, Engpässe zu reduzieren und selbst in Zeiten hoher Fahrzeugveräußerung die Effizienz wiederherzustellen.