

## PRESSEMITTEILUNG

### **AUTOROLA: Sixt Leasing Auktionen bei Autorola**

#### **Neues Auktionsformat ermöglicht weiteres Remarketingpotenzial im In- und Ausland**

**Hamburg, 8.10.2020** – Autorola erweitert sein Angebot um Leasingfahrzeuge der Sixt Leasing SE. In einer wöchentlichen Auktion im Aggregate-Bidding Verfahren, werden zu Beginn 250-300 Fahrzeuge aller Marken und Modelle, aus dem Angebot des Leasing- und Flottenspezialisten aus Pullach angeboten. Jeweils zum Ende der Auktionen werden in einer sogenannten Thunder-Bid Phase nochmals alle Fahrzeuge aufgerufen, um den Käufern eine erneute Chance zu bieten, ihr finales Höchstgebot abzugeben. Jedes Höchstgebot, das über dem Mindestpreis liegt, löst einen verbindlichen Kauf aus: es gibt keine Vorbehalte mehr. Die Auktionen laufen jeweils Mittwoch um 11:00 Uhr aus.

Über die Online-Auktionsplattform Autorola Marketplace ist eine breite Streuung der Fahrzeuge, sowohl im Inland als auch ins europäische Ausland garantiert. Die Fahrzeuge wurden bislang auf der eigenen Börse angeboten. Durch das simultane Anbieten auf verschiedenen Plattformen verspricht man sich eine größere Käufergruppe und somit einen gesteigerten Absatz.

„Mit den ersten Durchläufen waren wir sehr zufrieden, die Anbindung der Systeme hat reibungslos funktioniert. Mit Autorola haben wir nun auch eine langjährige Online-Kompetenz an Bord, mit der wir unser Angebot einem breiteren Bieterkreis anbieten können“, sagte Andreas Birgmann, Executive Manager Remarketing bei Sixt Leasing SE.

In Zukunft soll das Angebot auf drei bis fünf Auktionen pro Woche ausgeweitet werden. Das jährliche Remarketingpotenzial von Sixt Leasing liegt bei etwa 15.000 Fahrzeugen.

#### **Über Autorola:**

Autorola ist ein weltweit führender Anbieter von Online-Remarketing und Automotive IT-Lösungen für Gebrauchtfahrzeuge und Flottenmanagement. Autorola beschäftigt weltweit über 465 Mitarbeiter, ist in 23 Ländern präsent und hat 18 Niederlassungen in Europa, Nordamerika, Lateinamerika und Asien. Der Hauptsitz befindet sich in Odense, Dänemark. Autorola wurde 2001 gegründet und befindet sich seither in privater Hand. Im Bereich Online-Remarketing gilt Autorola als Pionier und betreibt mittlerweile Auktionen auf der ganzen Welt. Über ein breites Netzwerk von Firmen, OEMs, Banken, Leasingfirmen und Fuhrparkmanagern bietet Autorola Händlern die Möglichkeit, Fahrzeuge zu fairen Preisen zu erwerben. Neben der reinen Fahrzeugvermarktung hat sich das Unternehmen konstant weiterentwickelt und unterteilt sich inzwischen in drei weltweite Business Units:

**Autorola Marketplace** – Die internationale Online-Auktionsplattform hat mehr als 48.000 registrierte, professionelle Bieter aus 40 Ländern. Autorola bietet eine breite Palette an Remarketing-Dienstleistungen wie Transport, Lagerung, Einnahme, Aufbereitung,

Rechnungsstellung und Export-Handling. Für Einlieferer bietet Autorola ein Höchstmaß an Konfigurierbarkeit und individuellen Vermarktungsmöglichkeiten. Auf diese Weise kann Autorola die Fahrzeugvermarktung im Interesse des Einlieferers schnell und gewinnbringend durchführen.

### **Autorola Solutions – In-Fleet & De-Fleet Management Lösungen**

Software liegt in der DNS von Autorola. Autorolas Fleet Monitor ist eine zentrale End-to-End Flottenmanagement-, Inspection- und Bewertungsplattform, die es Flottenbetreibern ermöglicht ihre Fahrzeuge effizient zu verwalten. Dabei ist die Anbindung an und Integration in bestehende Systemumgebungen eine Kernkompetenz des Autorola Solutions Teams. Die Lösungen können nicht nur bei Kunden, sondern auch bei deren Dienstleistern implementiert und nach Baukastenprinzip frei konfiguriert werden.

### **INDICATA – Business Intelligence und Analytics**

Mit INDICATA Business Intelligence und Analytics verwandeln Fahrzeughersteller, Händler, Leasingunternehmen und Flottenbetreiber datengestützte Markteinblicke in klare Wettbewerbsvorteile und optimieren so Ihren Erfolg am Gebrauchtwagenmarkt. Das System greift auf Echtzeitmarktdaten zurück, die mit Hilfe eines eigenen Data-Warehouse ausgewertet werden und so Entscheidern die Möglichkeit bietet anhand der tatsächlichen Marktsituation zu agieren, anstatt sich auf lineare Abpreisungen verlassen zu müssen.

Mit diesem Portfolio ist Autorola in der Lage, sämtliche Aspekte des In- und De-Fleet Prozesses abzubilden, zu optimieren und für zukünftige Marktentwicklungen agil zu halten.

Mehr Informationen zu Autorola finden Sie auf [www.autorola.de](http://www.autorola.de), [www.autorolagroup.com](http://www.autorolagroup.com) und [www.indicata.de](http://www.indicata.de)

### **Ansprechpartner für die Presse:**

Patrick Eckart

E-Mail: [presse@autorola.de](mailto:presse@autorola.de) | Tel.: 040 – 180 370 0 | Fax: 040 – 180 370 99