

Home > Nachrichten > Auktionen > Auktion & Markt baut Geschäft aus

Weitere Nachrichten

- | GW als Reisegepäck?
- | Santander bietet Fluthilfe für den Kfz-Handel
- | Pick-up-Trucks feiern Comeback
- | Autofahrer fühlen sich von Politik nicht ausreichend vertreten
- | Deutsche feilschen gern beim Autokauf
- | Nürnberger gibt Tipps für Hochwassergeschädigte

Remarketing

Share | 13.02.2013

Auktion & Markt baut Geschäft aus

Der GW-Vermarkter Auktion & Markt will sein Geschäft 2013 weiter ausbauen. Im Autobereich stünden in diesem Jahr die europaweiten Kooperationen zur Lizenzierung des Online-Versteigerungssystems von Autobid.de im Mittelpunkt, teilte das Unternehmen am Mittwoch in Wiesbaden mit. Bereits Ende 2012 sei der erste Lizenzpartner in Griechenland gestartet.

Zudem wagt sich Auktion & Markt auf neues Terrain: Ein Team erfahrener Immobilienexperten soll das Unternehmen nun auch als Auktionsspezialist im Bereich gewerblicher Immobilien etablieren. Dazu sei zum Jahresbeginn der neue Geschäftsbereich "Propertybid.de" gegründet worden, hieß es.

Nach dem Erfolgsjahr 2012 will Auktion & Markt weitere Lizenzpartner für Autobid.de gewinnen und auch im Immobilienbereich reüssieren.

Im vergangenen Jahr setzte das Unternehmen seinen Wachstumskurs bei der Vermarktung von Gebrauchtwagen fort. Nach den Angaben wurden über die Marke Autobid.de insgesamt 82.000 Einheiten versteigert – ein Zuwachs um 9,3 Prozent gegenüber 2011. Die Versteigerungsquote blieb mit 72 Prozent etwa auf Vorjahresniveau. 85 Prozent aller angebotenen Fahrzeuge fanden 2012 ihren Käufer über das Internet.

Aufgrund des zunehmenden Online-Schwerpunkts im Auktionsgeschäft hatte Auktion & Markt im vergangenen Jahr die Live- und Online-Aktivitäten unter dem Dach von Autobid.de gebündelt (wir berichteten). Über das Internet verkauft das Unternehmen mittlerweile Fahrzeuge an Händler in 40 europäischen Ländern. Außerdem kommen in bundesweit acht Auktionszentren Pkw, Nutzfahrzeuge, Unfallwagen, Wohnwagen und Motorräder unter den Hammer. (rp)