

KOOPERATION VON DAIMLER UND VW

„Eine Art Google für hochwertige Gebrauchtwagen“

Interview von Dominik Reintjes
15. September 2018



Online-Marktplätze für Gebrauchtwagen gibt es viele. Hinter einem davon stecken VW und Daimler, die mit ihrer Kooperation Heycar aus der Masse herausstechen wollen. Bild: dpa

Daimler steigt bei der Gebrauchtwagenplattform Heycar ein, die von Konkurrent VW gegründet wurde. Automobilexperte Ferdinand Dudenhöffer erklärt, was diese Kooperation für Anbieter wie Autocout24 oder Mobile.de bedeutet.

Wer im Internet nach einem gebrauchten Auto sucht, der findet nicht nur unzählig viele Fahrzeuge, sondern auch eine Menge Verkaufsplattformen. Die prominentesten Vertreter sind AutoScout24 oder Mobile.de. Ein weiterer Anbieter ist seit vergangem Jahr Heycar. Eine Gebrauchtwagenplattform, die von Volkswagen gegründet wurde. Seit Donnerstag beteiligt sich mit Daimler auch ein anderer großer Automobilhersteller an Heycar. Der Einstieg von Daimler erfolgt im Rahmen einer Kapitalerhöhung. Nach Abschluss der Transaktion werde Daimler mit 20 Prozent an der Mobility Trader Holding GmbH, dem Betreiber von Heycar, beteiligt sein, teilte der Autobauer mit.

Auf der Gebrauchtwagenplattform der beiden deutschen Autobauer können nicht nur Autos von VW oder Mercedes gekauft werden. Aktuell bietet Heycar rund 300.000 Fahrzeuge unterschiedlichster Hersteller an. Das Besondere: Anders als bei den meisten bekannten Gebrauchtwagenbörsen können auf Heycar nur zertifizierte Händler verkaufen. Die Fahrzeuge dürfen nicht mehr als 150.000 Kilometer gefahren sein und höchstens acht Jahre alt sein. Alle Fahrzeuge sind von Händler oder Hersteller geprüft und haben eine Garantie. Dadurch soll sich Heycar von Mobile.de oder Autoscout24 abgrenzen und so Kunden anlocken. Ferdinand Dudenhöffer, Professor für Automobilwirtschaft an der Universität Duisburg-Essen, erklärt, ob das funktionieren kann.

Herr Dudenhöffer, warum betreiben traditionsreiche deutsche Autohersteller wie VW und Daimler überhaupt eine eigene Online-Plattform für Gebrauchtwagen?

Die Autobauer haben das Potenzial des Gebrauchtwagenhandels im Internet katastrophal unterschätzt und das Feld Anbietern wie Ebay, Autoscout24 oder Mobile.de überlassen. Dadurch haben die großen Hersteller einen bedeutenden Markt und viele potenzielle Kunden verloren, was sie selbstverständlich ärgert. Dass VW und Daimler nun selbst aktiv werden, ist ein seit Jahren überfälliger und sinnvoller Schritt.

Ein überfälliger Schritt, der zu spät kommen dürfte. Mobile.de hat bereits mehr als 1,5 Millionen Fahrzeuge inseriert. Heycar hingegen erst rund 300.000 – eine Aufholjagd dürfte schwer werden.

Das stimmt, der Schritt von Daimler und VW kommt zwar spät, aber noch nicht zu spät. Um trotzdem erfolgreich zu sein, müssen die Autobauer eine Art Google für hochwertige Gebrauchtwagen betreiben, mit so vielen bekannten Marken wie nur möglich. Mit einer großen und professionellen Auswahl könnte Heycar den Vorsprung kompensieren, den die bisherigen Online-Plattformen haben.

Wie soll Heycar denn an viele Kunden kommen? Immerhin dürften die meisten Gebrauchtwagenkäufer und Verkäufer schon bei anderen Anbietern registriert sein.

Hinter Heycar stecken mit VW und Daimler etablierte Autohersteller. Allein das dürfte viele Nutzer überzeugen, denn das können andere Plattformen nicht bieten. Je mehr Autohersteller dazukommen würden, desto mehr Kunden dürfte Heycar dazugewinnen.

Sind VW und Daimler mit Heycar nun direkte Konkurrenten von Mobile.de oder Autoscout24?



Das kann man kaum vergleichen. Auf den Seiten von Autoscout24 und Mobile.de tummelt sich ein bunter Mix aus Markenhändlern, freien Händlern und privaten Verkäufern. Bei manchem Angebot auf diesen Seiten stellt man sich schon die Frage, wie fair diese für die Käufer sind. Wenn sich Heycar auf professionelle Händler und geprüfte Gebrauchtwagen beschränkt, kann es von Autoscout24 und Mobile.de abgrenzen.

Was haben VW und Daimler davon, dass sie Heycar betreiben?

Der größte Wert einer solchen Plattform liegt für VW und Daimler in den Kundendaten. Sie können das Kauf- und Suchverhalten der Kunden auf Heycar analysieren und zielgerichtete Produkte anbieten. Auf den Nutzer zugeschnittene Angebote sind überzeugender als ein Sammelsurium aus Millionen von Fahrzeugen, wie es Mobile.de und Autoscout24 anbieten.

Daimler steigt bei einer Plattform ein, die von einem direkten Konkurrenten betrieben wird. Ist die Not so groß, dass sich die beiden Autobauer nun zusammenschließen?

Alles andere wäre sinnlos. Der Gebrauchtwagenhandel im Internet funktioniert anders als der herkömmliche Gebrauchtwagenhandel. Hier geht der Kunde über die Straße, an der fünf Autohäuser mit den besten Angeboten um den Kunden buhlen. Im Internet geht der Kunde nicht einzeln auf jede Händler-Webseite und prüft die Angebote. Er erwartet eine Plattform, auf der er mit wenigen Klicks Fahrzeuge von allen möglichen Herstellern findet. Dass die Autobauer im Internet gemeinsame Sache machen, ist ein logischer Schritt.

In Deutschland ist der Gebrauchtwagenmarkt bereits riesig. Braucht es da überhaupt noch neue Anbieter?

Der Gebrauchtwagenmarkt ist hierzulande zwar enorm wichtig. Dass aber noch viel mehr möglich ist, sehen wir in den USA. Dort werden vernünftige Gebrauchtwagen verkauft wie Neuwagen. Auf Auktionen suchen sich Händler den passenden Gebrauchten aus, restaurieren ihn aufwändig und liefern ihn direkt vor das Haus des Kunden. Nach einer mehrwöchigen Testphase kann der Kunde dann entscheiden, ob er das Auto kaufen, leasen oder zurückgeben möchte. Das zeigt, dass in Deutschland noch viel Luft nach oben ist. Das Engagement von VW und Daimler ist ein erster Schritt in die richtige Richtung.

Zurzeit wird noch geprüft, ob die Kooperation zwischen VW und Daimler kartellrechtlich in Ordnung ist. Kann der Einstieg von Daimler bei Heycar noch scheitern?

Ich kann mir nicht vorstellen, dass es noch kartellrechtliche Probleme gibt. Mit HeyCar bieten Daimler und VW nur eine von unzählig vielen Gebrauchtwagenplattformen an. Die Autobauer haben im Online-Handel mit gebrauchten Fahrzeugen definitiv nicht zu viel Marktmacht. Diese müssen sie sich jetzt erst erkämpfen.

Dominik Reintjes