



Bild: Toha

Der Fahrzeugmarkt von Toha umfasst nun auch Gebrauchtwagen von Händlern.

B2B-BÖRSE

Toha eröffnet Online-Marktplatz

Der Mehrmarkenkonzept-Anbieter und EU-Neuwagenvermittler Toha hat einen B2B-Marktplatz für Gebrauchtwagen eröffnet. Ver- und Aufkäufer sollen dort zeiteffizient Fahrzeuge handeln können.

Von Yvonne Simon

Toha dürfte Autohändlern in erster Linie als Mehrmarkenkonzept-Anbieter und Bezugsquelle für EU-Neufahrzeuge ein Begriff sein. Jetzt nimmt das Unternehmen aus dem niederbayerischen Hinterschmiding auch das Gebrauchtwagengeschäft verstärkt in den Fokus und eröffnet einen B2B-Gebrauchtwagen-Marktplatz. Genau genommen erweitert es das bereits bestehende Händlerportal, über das Partner bislang Zugriff auf Lagerfahrzeuge von Toha haben sowie EU-Neuwagen konfigurieren und bestellen können. Künftig können die Händler dort auch ihren Gebrauchtwagenbestand einstellen und untereinander handeln.

Die Händler selbst hätten Toha auf die Idee gebracht, den Marktplatz zu eröffnen, berichtet Andreas Jonscher, Mitglied der Geschäftsleitung: „Infolge der Chipkrise wurde das Angebot an Gebrauchten am Markt teuer und knapp. Wir wollten Händlern eine zusätzliche Beschaffungs- und Vermarktungsmöglichkeit bieten.“ Außerdem

möchte Toha Händlern dabei helfen, ihre Prozesse auf bezahlbare Weise zu digitalisieren – gerade Klein- und Einzelunternehmer sowie mittelständische Unternehmen seien da auf Unterstützung angewiesen.

Nach einer Testphase, an der 15 Händler teilnahmen, ist die Plattform nun seit Mitte Mai am Netz. Im Gegensatz zu zahlreichen anderen B2B-Börsen handelt es sich nicht um eine Auktionsbörse. Das sei eine bewusste Entscheidung, sagt Jonscher. Toha selbst nutze Auktionsbörsen für den Zukauf – der Zeitaufwand für seine Mitarbeiter, die laufenden Auktionen zu beobachten, sei dabei sehr hoch, die Ausbeute oft gering, sagt Jonscher.

Sofortkauf oder Preisvorschlag

Händler stellen ihre Fahrzeuge auf dem Marktplatz von Toha selbst online. Entweder sie geben die Daten manuell ein, nutzen die VIN-Abfrage oder eine digitale

Schnittstelle. Preissetzung und Vertragsabschluss obliegen dem Einlieferer. Aufkäufer können das Angebot über eine Suchmaske und Filterfunktionen durchforschen. Werden sie fündig, können sie das Auto sofort kaufen oder einen Preisvorschlag senden, den der Anbieter annehmen oder ablehnen kann. Beide Seiten können sich über eine Chatfunktion austauschen. Ziel sei es, die Kaufabwicklung möglichst zeiteffizient zu gestalten, so Jonscher.

In Zukunft möchte Toha eine Logistikplattform an den Marktplatz anschließen. Händler sollen dann die benötigten Fahrzeugtransporte ausschreiben, während registrierte Logistikunternehmen ihre freien Zeitslots füllen können. Ebenfalls geplant ist eine Bezahlfunktion. Zum Start laufen die Transaktionen per Überweisung. Schon jetzt ist es möglich, Fahrzeuge aus Börsen wie Mobile.de oder Autoscout 24 in den Toha-Marktplatz zu importieren oder umgekehrt zu exportieren. Hinzu kommen Importmöglichkeiten aus zahlreichen Dealer-Management-Systemen. Toha hat eigene Entwickler im Haus und ist bei der Erstellung von Schnittstellen nicht auf Agenturen angewiesen.

Zu den Zukunftsplänen gehört außerdem eine App, die den Händler Schritt für Schritt durch die Erfassung des Fahrzeugzustands führt. Einlieferer können dann beispielsweise über die App Fotos aufnehmen und Schäden markieren. Schon zum Start unterstützt Toha Händler bei der Bebildung auf Wunsch mit einer KI-basierten Freistellung.

Ausweitung auf EU-Ausland geplant

Der Fahrzeugmarkt beschränkt sich zum Launch auf Deutschland und soll ab dem kommenden Jahr zunächst für das deutschsprachige Ausland und schließlich für weitere EU-Länder geöffnet werden, kündigt Jonscher an. „Wir haben im Neuwagenbereich viele Partner im EU-Ausland, die uns oft fragen, ob sie über uns Gebrauchtwagen beziehen können“, berichtet er. Gerade in östlichen Ländern seien auch Fahrzeuge gefragt, die in Deutschland schlechtere Vermarktungschancen hätten.

An die über den Marktplateau angebotenen Fahrzeuge stellt Toha nur eine Anforderung, nämlich dass die Laufleistung 3.000 Kilometer überschreiten muss. Das heißt: Bezuglich Alter, Laufleistung und Schäden gibt

„Wir wollen Händlern eine zusätzliche Beschaffungs- und Vermarktungsmöglichkeit bieten.“

Andreas Jonscher, Toha

es nach oben keine Grenzen. Und ein Sachverständigen-Gutachten ist optional. Wie will Toha da eine gewisse Qualität und Verlässlichkeit sicherstellen? „Darüber haben wir uns viele Gedanken gemacht und mit Händlern gesprochen“, sagt Jonscher. Die Entscheidung fiel auf ein Bewertungssystem, das Toha mit der Zeit etablieren will. Verschiedene Parameter sollen zu einer Sternebewertung für die Inserate zusammenfließen. Dazu gehören beispielsweise die Reaktionsgeschwindigkeit des Händlers oder die Vollständigkeit der Fahrzeugbeschreibung inklusive Gutachten. Käufer sollen nach jeder Transaktion gefragt werden, ob das Fahrzeug der Beschreibung entsprochen hat – auch dieses Feedback soll zur Bewertung beitragen.

Für die Registrierung müssen Verkäufer einen Handelsregisterauszug vorweisen. Gegenüber dem Aufkäufer bleibt der verkaufende Händler jedoch bis zum Abschluss des Geschäfts anonym. Vermittlungsplattformen bergen für die Betreiber dennoch immer das Risiko, dass Umgehungsgeschäfte stattfinden. Schließlich seien die Inserate oft auch direkt beim Händler zu finden. „Wir können Händler deshalb nur halten, wenn wir ihnen einen so großen Mehrwert bieten, dass sie kein Interesse haben, uns zu umgehen“, weiß Jonscher.

Toha rechnet damit, dass zu Beginn zwar viele Markenhändler ihre Fahrzeuge von Fremdfabrikaten über die Börse an freie Händler verkaufen werden. Im Laufe der Zeit erwartet das Unternehmen aber, dass immer mehr Markenhändler auch zu den Aufkäufern gehören werden. Bei den bisherigen Toha-Kunden habe sich das Verhältnis massiv in Richtung Markenhandel auf mittlerweile 50 zu 50 verlagert, berichtet Jonscher.

Kostenfreier Zugang

Zu den Kosten: Der allgemeine Zugang zum Fahrzeugmarkt ist kostenlos. Pro erfolgreich abgeschlossenem Geschäft zahlen Verkäufer und Käufer jeweils 99 Euro Servicegebühr. Für den Käufer kommt eine Vermittlungsgebühr in Höhe von jeweils 0,99 Prozent vom Nettoverkaufspreis (mindestens 50 Euro) hinzu. Allerdings entstehen Zusatzkosten für bestimmte Funktionen wie die VIN-Abfrage und die KI-Freistellung. Bis Ende Juli bietet Toha eine kostenlose Testphase, bei der Service- und Vermittlungsgebühr entfallen.

Auch wenn das Geschäft mit EU-Neuwagen Toha zu folge zuletzt kräftig gewachsen ist, ist der Ausbau des Gebrauchtwagengeschäfts zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. „Es ist für uns ein zusätzlicher Vertriebskanal, um organisches Wachstum zu erzeugen“, so Jonscher. Man wolle sich die Zeit nehmen, die Plattform ordentlich aufzubauen und vom Händler-Feedback zu lernen. Als ersten Schritt möchte Toha 5.000 Fahrzeuge auf die Plattform bekommen. Dann erhofft sich das Unternehmen einen Schneeballeffekt – immer mehr Fahrzeuge ziehen immer mehr Käufer an. ■

INFO

Über Toha

Toha ist ein Mehrmarkenkonzept-Anbieter aus Hinterschmiding im bayerischen Wald. Das Unternehmen bietet angeschlossenen Händlern Zugriff auf Lagerfahrzeuge und frei konfigurierbare EU-Neuwagen, die über das Portal Toha.net bezogen werden können. Auf Wunsch unterstützt Toha in weiteren Bereichen des Händlergeschäfts, beispielsweise mit einem Verkäuferarbeitsplatz, einer Händlerwebsite mit Präsentation des Fahrzeugbestands, Marketingmaßnahmen sowie Garantien und Versicherungen. Über die Marke „Fahrzeuge.de“ verkauft das Unternehmen auch Fahrzeuge an Endkunden.



Bild: Toha
Andreas Jonscher,
Mitglied der Ge-
schäftsleitung bei
Toha