14.04.2021 | 4.245 Anschläge | Seite 1 von 3

Diese Bilder finden Sie beigefügt als JPG:

**RB2103\_Meppen.jpg**

In Meppen unterhält Ritchie Bros. seine Deutschlandzentrale. Die Auktionen laufen heute jedoch ortsunabhängig über das Internet.

© Ritchie Bros.



**RB2103\_virtuellerHandshake.jpg**

Gebrauchtmaschinen online kaufen? Digitale Tools besiegeln bei den E-Commerce-Plattformen von Ritchie Bros. den virtuellen Handshake.

© kiqegb/pixabay



Sicher verkaufen im Internet

**Der virtuelle Händedruck besiegelt den Deal**

*Der Kauf von Gebrauchtmaschinen ist Vertrauenssache: Erst anschauen, dann anfassen, schließlich ein Händedruck, um das Geschäft zu besiegeln. Doch die Realität hat diese traditionellen Verkaufswege überholt. Heute bringen digitale Tools Käufer und Verkäufer schnell, sicher und effizient ins Geschäft. Und das über Grenzen hinweg. Als maßgeblicher Treiber dieses digitalen Wandels klärt Ritchie Bros. über Vorteile und Besonderheiten des E-Commerce auf.*

Abends am Rechner mal eben eine Planierraupe kaufen? Willkommen im Jahr 2021. Der Gebrauchtmaschinenmarkt ist online angekommen: Hier stehen Angebot und Nachfrage einem maximal großen Kreis an Interessenten offen. Ritchie Bros., das sich als größter Verkäufer von Gebrauchtmaschinen weltweit einen Namen machte, hat sich zur weltweit agierenden E-Commerce-Plattform gewandelt. Dabei profitiert das Unternehmen von 60 Jahren Erfahrung in Bewertung, Vermarktung und Verkaufs-Abwicklung von Baumaschinen. Auch wenn sich die Methoden geändert haben, der Gebrauchtmaschinenkauf ist und bleibt Vertrauenssache.

**Wie ein Sicherheitsnetz im Web**

Online ist jetzt der neue Point of Sale. Bevor man jedoch Geld gegen Ware eintauscht, möchte man auf Nummer sicher gehen: Entspricht die Maschine den Erwartungen? Wird sie rechtzeitig geliefert? Ist der Käufer zahlungsfähig? Viele Fragen, auf die Ritchie Bros. Antworten liefert. „Mit unseren Online-Tools bauen wir dort Brücken, wo der persönliche Kontakt nicht möglich ist“, sagt Matthias Ressel. Als Vertriebsleiter Baumaschinen betreut er mit seinem sieben Mann starken Team Deutschland, die Schweiz und Österreich. Gemeinsam gewährleisten sie, dass Verkäufer und Käufer online ein gutes und sicheres Geschäft machen.

**Sicher im Netz unterwegs**

Baumaschinen stellen beachtliche Werte dar, die Begehrlichkeiten wecken können. Um unerwünschtem Interesse schon im Vorfeld zu begegnen, engagiert sich Ritchie Bros. bei der Cybersicherheit: Hauseigene IT-Spezialisten sichern alle Kanäle auf technischer Ebene gegen Online-Abzocke. Datenschutz-Experten hüten die Angaben aller beteiligten Parteien. „Wir stehen in der Verantwortung für einen erfolgreichen Verkauf“, bestätigt Ressel. Der komplette Verkaufsprozess wird diskret über Ritchie Bros. abgewickelt. Ein standardisierter Prüfprozess stellt sicher, dass sich nur tatsächliche Kaufinteressenten auf den Verkaufskanälen registrieren können – ein wichtiger Schutz bei einem Geschäft, das per virtuellem Handschlag getätigt wird.

**Ein Wort, das zählt**

Wird eine Maschine zum Kauf angeboten, steht zunächst die Bewertung an. Der prüfende Blick muss sein – wenn nicht vor Ort, dann digital: Über hundert Fotos und Videomaterial berücksichtigt das Team von Matthias Ressel für eine Zustandsbeschreibung. Die abschließende Beurteilung ist bindend: „Gerade beim Online-Kauf müssen Käufer auf unser Wort vertrauen können “, weiß Ressel. „In der akkuraten Beschreibung der Maschinen liegt eine unserer Kernkompetenzen. Schließlich kaufen nur zufriedene Kunden wieder bei uns“. Für die Einschätzung des Verkaufspreises berufen die Experten sich, neben ihrer langen Erfahrung, auf einen beachtlichen Datenbestand, der mit digitalen Tools und künstlicher Intelligenz immer weiterentwickelt wird.

**Angebot trifft Nachfrage**

Anschließend entscheidet der Verkäufer über die Art der Vermarktung: Möchte ich eine Online-Versteigerung? Oder inseriere ich im Online-Marktplatz? Wer grübelt, den berät Ritchie Bros. zur passenden Strategie: Der Marketplace-E funktioniert ähnlich den aus anderen Branchen bekannten Verkaufsplattformen. „Ob man Kaffee kauft oder einen Kran, dieser Unterschied existiert eigentlich nur in den Köpfen und löst sich online vollends auf,“ so Ressel. „Im Internet erreichen wir deutlich mehr Menschen und konnten die Zahl registrierter Kaufinteressenten im letzten Jahr um beachtliche 40 Prozent steigern.“ Über 640.000 Artikel wurden allein 2020 durch Ritchie Bros. weltweit verkauft. Vom Online-Trend profitiert nicht zuletzt der Verkäufer: Mehr Bieter generieren mehr Nachfrage; es steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Ware tatsächlich zum Marktwert verkauft wird. Und für Käufer wie Verkäufer bleibt die Sicherheit, ein gutes Geschäft getätigt zu haben.

Redaktion: wyynot, Jasmin Hanf

<https://www.rbauction.de>

[www.rbauction.co.uk/mcp/blog/industry-voices](http://www.rbauction.co.uk/mcp/blog/industry-voices)  
<https://eu-de.ironplanet.com>

<https://de-de.facebook.com/ritchiebrosdeutschland>

<https://www.linkedin.com/company/ritchiebrosdeutschland>

**Über Ritchie Bros.:**

Im Jahr 1958 in Kanada gegründet, ist Ritchie Bros. Auctioneers heute der weltweit größte industrielle Auktionator für Baumaschinen, Landtechnik und Lkw. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Vancouver an der kanadischen Westküste. Das Auktionshaus ist in zwölf Ländern und 40 Auktionsstätten rund um den Globus tätig und hält seit Ausbruch der Pandemie alle Versteigerungen ausschließlich online ab. Dabei bietet Ritchie Bros. in uneingeschränkt öffentlichen Auktionen sowie in wöchentlichen Sonderauktionen bei IronPlanet und auf Online-Plattformen wie etwa Marketplace-E, Mascus, TruckPlanet und Kruse Energy industrielle Anlagen und andere Vermögenswerte im Gebraucht- und Neuzustand an. Ritchie Bros. beschäftigt weltweit rund 2.000 Mitarbeiter und versteigerte 2020 zirka 640.000 Artikel. Die Stammaktien des Unternehmens werden an den Börsen in New York und Toronto unter dem Tickersymbol RBA gehandelt.