



11.10.2023

WIE STELLT SICH CARTV INTERNATIONAL AUF, HERR REITER?

Deutschland und die Slowakei: In diesen Ländern hat die Restwertbörse CARTV ihre Firmensitze und bestreitet von dort aus auch das Kerngeschäft. Doch auch weit über die Grenzen dieser Länder hinaus ist das CARTV-Team aktiv. So bearbeitet CARTV auf der einstellenden Seite Angebote aus neun verschiedenen Ländern. Neben Deutschland, Österreich und der Slowakei liegt der Schwerpunkt dabei, laut Andreas Reiter, Director für Sales und Marketing, auch auf Tschechien, Polen, BeNeLux und Slowenien. „Das sind über Jahre gewachsene Verbindungen mit Sachverständigen-Organisationen, aber auch mit Kfz-Versicherern, bei denen der Schadenabwicklungsprozess ähnlich läuft, wie auf dem deutschen Markt“, führt Andreas Reiter aus.

Eine noch größere Verbreitungsfläche hat CARTV laut Andreas Reiter aber auf der Händlerseite. Hier sei die Restwertbörse derzeit in rund 15 verschiedenen Ländern aktiv und arbeite in diesen Regionen mit mehr als 2.000 aktiven Händlern zusammen, wobei die engmaschige Händlerstruktur in Deutschland immer noch den Großteil ausmacht und für CARTV von essentieller Bedeutung ist.

Aber Insbesondere der CEE-Raum, also Länder wie Polen, Tschechien, die Slowakei, Slowenien, Serbien und Rumänien, erachtet das Unternehmen in den kommenden Jahren als Länder mit viel Geschäftspotenzial, betonte Andreas Reiter. Grund dafür sei das außerordentlich hohe Wachstum des Pkw-Bestands sowie der ebenfalls stark wachsende Motorisierungsgrad. Zudem seien in diesen Ländern viele Vorteile durch Geschäftspartner, wie beispielsweise Kfz-Versicherer, gegeben. „Diese Händler werden immer aktiver – dadurch weitet sich dieser geografische Bereich um den eigentlichen, wichtigen Geschäftskern Deutschland immer weiter aus“, erklärt Andreas Reiter und fügt hinzu: „Das Geschäft ist in den vergangenen Jahren geradezu explodiert“. Im CEE-Raum verzeichnet CARTV Wachstumsraten im dreistelligen Prozentbereich. In Zukunft wolle das Unternehmen die Händlerstruktur für neue Märkte stärker ausbauen.

NEUE MÄRKTE IM FOKUS

„Diese Internationalität ist eine unserer Stärken und durchaus auch ein Wettbewerbsvorteil. Aus den Kooperationen lernen wir auch immer wieder dazu“, begründet Andreas Reiter. Schlussendlich werde die internationale Ausrichtung auch für die Kfz-Versicherer in Europa immer wichtiger. Derzeit habe CARTV im internationalen Geschäft Phase 1 abgeschlossen, nun stehe Phase 2 an: „In dieser werden wir uns verstärkt um die Länder kümmern, die relativ nah an unserem Kerngebiet Deutschland liegen. Unter anderem soll Polen stärker in den Fokus der Restwertbörse gelangen, zudem das Baltikum, wo die Digitalisierung stark vorangeschritten ist.“

WIE STEHT ES UM DAS INTERNATIONALE GESCHÄFT MIT E-FAHRZEUGEN?

Das Thema Elektromobilität spiele im internationalen Geschäft vorerst noch eine geringe Rolle. „Dafür ist es noch zu früh, nur wenige Händler sind wirklich spezialisiert darauf. Zum Beispiel ist das Thema teilbeschädigte Batterie noch sehr heikel. Aber unsere Händler passen sich natürlich auch hier zunehmend an und beschäftigen sich auch aktuell schon mit Dingen wie Quarantäneplätzen und Recycling. Zweifellos wird E-Mobilität auch international immer mehr zu einem wichtigen und unumgänglichen Thema werden“, ist sich der Director für Sales & Marketing sicher.

Ina Otto