

Verkaufswege vergleichen

Direktankauf, Inserat oder Auktion anhand der betrieblichen Aufgabe prüfen. Kein Weg garantiert pauschal den höchsten Erlös.

Fahrzeug / Aufbau / Vorgang

Früheste Übergabe

Zuständige Person / Datum

Benötigter Zahlungseingang bis

Eigene Kapazität für Inserat, Anfragen, Besichtigungen und Transport

Vor der Anfrage klären

- ☐ Verkaufsberechtigung und Lieferumfang stehen fest.
- ☐ Gleiche Datenbasis für alle Anfragen vorbereitet.
- ☐ Bestehende Bindungen oder Exklusivvereinbarungen geprüft.
- ☐ Besondere Transport- oder Dokumentenanforderungen erfasst.

Welche zwei Kriterien sind für den Betrieb ausschlaggebend?

Angebote gegenüberstellen

Richtwerte, erwartete Zuschläge und bestätigte Angebote kennzeichnen. Gebühren, Nebenkosten und Preisbasis ausdrücklich abfragen.

Kriterium	Angebot A	Angebot B	Angebot C
Anbieter / Verkaufsweg			
Preis / Verbindlichkeit			
Verkäufergebühren			
Transport / weitere Kosten			
Preis nach direkten Kosten			
Zahlungsablauf / Frist			
Abholung / offene Punkte			

Fehlende Angaben / angefragter Nachweis / zuständige Person

Entscheidung dokumentieren

Den vollständigen Stand vergleichen. Ein erhoffter Auktionszuschlag ist vor dem Ergebnis kein bestätigter Kaufpreis.

Gewähltes Angebot / Anbieter

Datum / Entscheidung durch

Tragende Gründe: Betrag, Umfang, Zeitplan und Abwicklung

- ☐ Endgültige Kosten und Preisbasis geklärt.
- ☐ Vertragspartner, Bindung und Zuständigkeiten verstanden.
- ☐ Zahlung und tatsächliche Abholung konkret abgestimmt.
- ☐ Bei Auslandsbezug Dokumente und fachliche Prüfung organisiert.

Offene Abschlussaufgaben / Frist / erforderlicher Nachweis

Fachliche Grundlagen

mobile.de: Nutzfahrzeuge über ein Inserat verkaufen

TruckScout24: Hilfe zu Konten und Inseraten

TruckScout24: Preise und Tarife

Die vollständige Quellenliste und die Methodik stehen in der unten verlinkten Ausarbeitung.