



Spot it. Drive it. www.elferspot.com

Fahrzeuge im Wert von mehr als 140 Millionen Euro über Elferspot vermarktet

Der weltweit agierende Online-Marktplatz für klassische und gebrauchte Porsche Sportwagen Elferspot aus dem österreichischen Linz blickt auf ein Rekordjahr 2023 und einen nochmals stärkeren Start ins Jahr 2024. Neben den Nutzerzahlen steigt kontinuierlich das Gesamtvolumen der vermarkteten Fahrzeuge, wie auch der Fahrzeugbestand selbst. Künftig wird das Unternehmen ein großes Augenmerk auf das Erschließen weiterer Märkte und Verbesserungen der Seitenperformance legen.

2023 wurden 30 Prozent mehr Fahrzeuge auf Elferspot angeboten

2023 erhöhte sich das Angebot gebrauchter Porsche Sportwagen auf Elferspot merklich. Etwa 30 Prozent mehr Fahrzeuge waren über das Jahr gesehen am Markt als noch 2022. Entgegen der Erwartung, dass der Markt sich deutlich abkühlen dürfte, erhöhten sich stattdessen die Fahrzeugverkäufe in gleichem Maße. Auch die Durchschnittspreise entwickelten sich tendenziell aufwärts.

Nachdem 2022 erstmals gebrauchte Porsche Sportwagen im Wert von mehr als 100 Millionen Euro über Elferspot vermarktet werden konnten, steigerte sich dieser Wert im zurückliegenden Geschäftsjahr auf knapp 140 Millionen Euro. Gründer und Mehrheitseigentümer Markus Klimesch zeigte sich sehr erfreut über die Entwicklung des Marktplatzes. "Dass wir den Wert aus dem starken Jahr 2022 nicht nur konsolidieren, sondern nochmals um 40 Prozent steigern konnten, ist ein großartiges Ergebnis", so der 46-jährige Unternehmer.

Positiver Trend setzt sich auch 2024 fort

Auch 2024 beginnt für den Marktplatz positiv. Denn im ersten Quartal verzeichnete Elferspot abermals Rekordergebnisse. Die Anzahl der angebotenen und vermarkteten Fahrzeuge stieg



Spot it. Drive it. www.elferspot.com

jeweils im mittleren zweistelligen Prozentbereich. Allein in den ersten drei Monaten 2024 fanden so gebrauchte Porsche Sportwagen im Wert von knapp 50 Millionen Euro über Elferspot eine neue Garage.

Porsche 993 und 997 meistverkaufte Baureihen auf Elferspot

Die meistverkauften Baureihen liegen dabei sehr eng beisammen. Kein Sportwagen wurde häufiger über Elferspot verkauft als der letzte luftgekühlte Porsche der Generation 993. Dicht gefolgt vom 2004 bis 2012 produzierten 997, fast gleichauf mit dem klassischen G-Modell der 70er und 80er Jahre. Ebenfalls nur knapp dahinter liegt der Porsche 964 – ohnehin ein Wertgewinner der letzten Jahre. Diese vier Modelle machen mit ihren jeweils zwischen 13 bis 14 Prozent Anteil insgesamt circa 55 Prozent des Verkaufsvolumens der Fahrzeuge auf Elferspot aus. Die Top 5 komplettiert der Porsche 991, der 2012 bis 2019 gebaut wurde. Er bringt es auf 11,7 Prozent.

"Dass so viele unterschiedliche Baureihen auf großes Interesse stoßen, zeigt, wie divers der Porsche-Markt und auch unsere treue Nutzergemeinde ist. Über alle Generationen des Porsche 911 hinweg beobachten wir nach wie vor hohes Kaufinteresse", weiß Lukas Berger, Mitarbeiter der ersten Stunde und mittlerweile auch Mitgesellschafter der Elferspot Media GmbH.

Das belegen auch die Trends in den sozialen Netzwerken. Gut 25 Prozent mehr Follower verzeichnet Elferspot als vor Jahresfrist. Über 500.000 Menschen folgen den Accounts auf Facebook, Instagram, LinkedIn und co. "Von der gestiegenen Reichweite profitieren natürlich auch die mittlerweile über 400 Händler und im Schnitt mehr als 200 Privatverkäufer", betont Berger.

Internationalisierung im Fokus, Ausbau der Server-Kapazitäten für mehr Performance



Spot it. Drive it. www.elferspot.com

Derzeit arbeitet Elferspot fieberhaft daran, künftig noch internationaler wirken zu können. "Die Ausweitung unseres Sprachangebots wird ein zentrales Thema in den nächsten Monaten", betont Klimesch. Bereits jetzt stelle er stark wachsendes Interesse aus neuen Märkten wie Brasilien, Südostasien oder auch der Türkei fest. Den Ansprüchen dieser neu zu erschließenden Käuferschichten wolle Elferspot ebenso gerecht werden. "Wir wollen den Fahrzeuganbietern damit natürlich ermöglichen, noch mehr potenzielle Kunden in neuen Märkten anzusprechen. Schließlich wächst die Porsche Community auch in Asien und Südamerika", erklärt Klimesch.

Um diesen neuen infrastrukturellen Herausforderungen Rechnung zu tragen, investierte Elferspot zu Beginn des 2. Quartals stark in den Ausbau der Server-Kapazitäten. "Durch den Einsatz neuer physischer Server haben wir größere Reserven bei der Performance und der Datenmenge. Zudem können wir dadurch schneller und flexibler neue Ideen umsetzen", so der Gründer.

Mit dem Umstieg auf die neue Serverlandschaft konnten vor allem die Ladezeiten deutlich verkürzt werden. "Das Erstellen neuer Inserate oder auch die Fahrzeugsuche" gehen laut Berger nun erheblich schneller von der Hand. Außerdem ergeben sich laut Mehrheitseigentümer Klimesch einige Vorteile bei der Implementierung neuer Sprachen und der Sichtbarkeit des Portals in klassischen Suchmaschinen und KI-Suchen.

Weitere Designanpassungen für bessere Lesbarkeit

Des Weiteren startete Elferspot mit einer neu gestalteten Startseite und kleineren Detailveränderungen im Schriftbild ins neue Jahr. Markus Klimesch erklärt dazu: "Durch diese vielen kleinen Anpassungen konnten wir vor allem die Übersichtlichkeit verbessern. Sowohl die Inserate als auch die Artikel im Magazin sind nun ruhiger gestaltet und besser lesbar." Getreu dem selbst auferlegten Credo "user first" werde das engagierte Team aus Österreich die Plattform auch "künftig behutsam weiterentwickeln", so Klimesch.