



Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2016

1)	Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsverlauf 2016?Schulnoten von 1 bis				
2)	Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im Vergleich zum Jahr 2015?				
	□ besser □ gleich bleibend □ schlechter Abweichung in %				
3)	Wie prognostizieren Sie die nächsten 6 Monate?				
	□ besser □ gleich bleibend □ schlechter Abweichung in %				
4)	Wie haben sich die Preise zuletzt entwickelt?				
	□ steigend □ gleich bleibend □ sinkend Abweichung in %				
5)	Wie prognostizieren Sie die Preisentwicklung der nächsten 6 Monate?				
	□ steigend □ gleich bleibend □ sinkend Abweichung in %				
6)	Gehört eine Werkstatt zu Ihrem Betrieb? □ ja □ nein				
	Wenn nein , mit welcher Werkstatt / Werkstattkette arbeiten Sie überwiegend zusammen, können Sie empfehlen?				
7)	Handeln Sie überwiegend mit:				
	a) □ (EU-)Neuwagen b) □ Gebrauchtwagen c) □ Jahreswagen d) □ Wohnwagen/Wohnmobile d) □ NFZ e) □ Motorräder				
8)	Preisklasse: ☐ bis 7.500 EUR ☐ bis 15.000 EUR ☐ ab 15.000 EUR				
9)	Kundschaft: Privatkunden Unternehmen Händlergeschäfte (in %)				



10) Standtage: Durchschnittliche Standtage bis Abverkauf bei GW: NW:
11) Stückzahl p.a. (voraussichtlich 2016) GW: NW:
12) Wie alt sind die von Ihnen angebotenen Gebrauchtwagen im Durchschnitt? Jahre
13) Garantie: Der Anteil der Verkäufe an Privat mit Garantie beträgt etwa %
14) Finanzierung : Der Anteil der Verkäufe an Privat mit Finanzierung beträgt etwa %.
15) Wie bieten Sie Ihre Fahrzeuge an?
☐ Autoscout24 ☐ mobile.de ☐ eigene Website ☐ Sonstige:
16) Social Media: Nutzen Sie: □ Facebook □ Twitter □ Sonstige:
Erfolg Social Media: ☐ nicht messbar ☐ mäßig ☐ gut
17) Welche sonstigen Werbemöglichkeiten nutzen Sie?
☐ Print ☐ Radio ☐ Sonstige:
 □ Das Internet dominiert weiterhin □ Bedeutung des Internet nimmt zu □ Internet-Resonanz rückläufig 19) Mit welchen Unternehmen aus folgenden Branchen arbeiten Sie zusammen?
Bank: Garantie:
Versicherung: Sonstige:
20) Händlerbewertungen:
a) Wie sind Ihre Erfahrungen und Prognosen mit dieser Einrichtung generell?
□ positiv, ein wichtiges Unterscheidungskriterium für seriöse Händler. Gewichtung (Schulnote 1-6
□ negativ: Wird missbraucht, u.a. für Rachepostings, Gewichtung (Schulnote 1-6)
b) Systeme zur Händlerbewertung. Wie schätzen Sie die Objektivität der Systeme ein?
☐ Autoscout24 (Schulnote 1-6) ☐ mobile.de (1-6) ☐ ekomi (1-6) ☐ Sonstige: (1-6)
21) Gibt es Schwierigkeiten oder Probleme?
Wenn ja, betreffen diese eines oder mehrere der folgenden Themen:
a) Gewährleistungsrecht \square b) Steuerrecht/Nettowarenlieferungen \square
c) Internetverseuchung, dort insbesondere:
- Export/Nettopreise □ - falsche EZ □ - falsche Preisangaben □ - falsche Rabatte □ - Küchentischhändler □ - Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf □



	- Abmahnungen □ Ab	gemahnt von	wegen:
	- Sonstiges:		
22)			tik, den Verband?
			hl von Leistungen und Vorteilen. Haben Sie n Vorteilen für seine Mitglieder?
	☐ Günstige Finanzierun	gskonditionen GERMA	NCARS AG (BVfK-Einkaufsgesellschaft)
	□ Seminare	☐ Garantiekonzept	□ Fahrzeugverwaltung
	□ Infodienst	☐ Kooperationen	□ Preisvorteile
	□ Lobbyarbeit	□ Beraternetzwerk	□ Schiedsstellen
	□ Vertragslösungen	□ Rechtskompetenz	□ Steuerkompetenz
	☐ Marketingkonzepte	□ Versicherungen (BVfK	-Autohaus-Police)
Bes			es dem größten europäischen Verband freier Vünsche und Anliegen einzutreten!
Firma	3	Anspre	chpartner
Plz	Ort	Straße	·
Telef	on Fax	E-Mail	URL:
□ am l	Ich wünsche ein persö besten zu folgenden Ze	eiten:	einem Verbandsvertreter. Sie erreichen mich

Bitte bis zum 05. Oktober 2016 ausfüllen und faxen an 0228 85 40 929 oder online teilnehmen unter https://www.bvfk.de/jahresumfrage-des-freien-kfz-handels-2016/