

5 Minuten für die Verbesserung des Freien Kfz-Handels

Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2019

1) **Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsverlauf 2019?**Schulnoten von 1 bis 6

2) **Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im Vergleich zum Jahr 2018?**

besser gleich bleibend schlechter Abweichung in %

3) **Wie prognostizieren Sie die nächsten 6 Monate?**

besser gleich bleibend schlechter Abweichung in %

Gründe:

4) **Wie haben sich die Preise zuletzt entwickelt?**

besser gleich bleibend schlechter Abweichung in %

Gründe:

5) **Wie prognostizieren Sie die Preisentwicklung der nächsten 6 Monate?**

besser gleich bleibend schlechter Abweichung in %

Gründe:

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 2019) 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 Google eigene Website Facebook Sonstige:

16) **Social Media:** Nutzen Sie: Facebook Instagram Twitter Sonstige:

Erfolg Social Media: nicht messbar mäßig gut

17) **Welche sonstigen Werbemöglichkeiten nutzen Sie?**

Print Radio Sonstige:

18) **Wie beurteilen Sie den Wert des Internet im Vergleich zu sonstigen Werbemöglichkeiten?**

Das Internet dominiert weiterhin Bedeutung des Internet nimmt zu Internet-Resonanz rückläufig

19) **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) Google (1-6) Sonstige: (1-6)

20) Preisbewertungen:

a) Wie sind Ihre Erfahrungen und Prognosen mit diesen Systemen?

- wichtige, objektive Entscheidungshilfe, mein Geschäft profitiert davon. Gewichtung (Schulnote 1-6)
- Nicht objektiv, verzerrt den Markt, schadet Bemühungen um zufriedene Kunden, Gewichtung (Schulnote 1-6)
- Preisbewertungen sollte eine einheitliche und transparente Systematik zugrunde liegen.

21) Gibt es Schwierigkeiten oder Probleme?

Wenn ja, betreffen diese eines oder mehrere der folgenden Themen:

a) Gewährleistungsrecht b) Steuerrecht/Nettowarenlieferungen

c) Internetverseuchung, dort insbesondere:

- Export/Nettopreise - falsche EZ - falsche Preisangaben - falsche Rabatte
- Küchentischhändler - Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf allgemein
- **Hyundai-Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf**
- **Abmahnungen** Abgemahnt von wegen:
- Sonstiges:.....

22) Gibt es Anliegen oder Anregungen an die Politik, den Verband?

.....

23) Mit welchen Unternehmen aus folgenden Branchen arbeiten Sie zusammen?

Bank: Garantie:

Versicherung: Sonstige:.....

.....

24) Der BVfK bietet seinen Mitgliedern eine Vielzahl von Leistungen und Vorteilen. Haben Sie mehr Interesse an der Arbeit des BVfK und den Vorteilen für seine Mitglieder?

- BVfK-Ankaufplattform Einkauf- und Absatzfinanzierung BVfK-B2B-Plattform
- BVfK-Händlerwebseite Garantiekonzept Dealer-Management-System (DMS)
- Infodienst Kooperationen Preisvorteile
- Lobbyarbeit Beraternetzwerk Schiedsstellen
- Vertragslösungen Rechtskompetenz Steuerkompetenz
- Marketingkonzepte Versicherungen (BVfK-Autohaus-Police) Seminare

Besten Dank für Ihr freundliches Mitwirken, welches dem größten europäischen Verband freier Kfz-Händler hilft, noch besser für Ihre Wünsche und Anliegen einzutreten!

Firma Ansprechpartner

Plz Ort Straße

Telefon..... Fax..... E-Mail URL:

Ich wünsche ein persönliches Gespräch mit einem Verbandsvertreter. Sie erreichen mich am besten zu folgenden Zeiten:

.....

Bitte bis zum 20. September 2019 per Fax oder E-Mail an:

0228-8540929 oder jahresumfrage@freie-kfz-haendler.de