

So funktioniert moderner Autohandel erfolgreich und reibungslos – ein Tag im Geschäftsleben eines BVfK-Händlers

Der Tag unseres BVfK-Händlers begann mit einer Lieferung frisch ersteigter Autos vom Kooperationspartner Auktion und Markt / Autobid, dem man vertrauen kann, da es unter anderem eine gut funktionierende Schiedsstellenvereinbarung gibt. Zukünftig können die Fahrzeuge auch mittels Datenschnittstelle in der BVfK-Fahrzeugverwaltung AAgent24 eingepflegt und mühelos weiterverarbeitet werden. Während unser BVfK-Händler schon wieder mit einer dampfenden Tasse frischen Kaffees am Rechner sitzt und überlegt, wie er die neue Ware wo und zu welchem Preis neben der BVfK-Autowelt.de sonst noch anbieten soll, klingelt das Telefon. Ein Interessent für die rote C-Klasse mit Schaltgetriebe und nicht gerade üppiger Ausstattung. Wäre schön, wenn der endlich vom Hof käme. Das Gespräch läuft gut, alle Fragen können zur Zufriedenheit beantwortet werden. Dann kommt die Frage nach der Anzahlungnahme. „Kein Problem: bei uns erhalten Sie in Sekundenschnelle kostenlos, unverbindlich und bei zuverlässigem Schutz Ihrer Kontaktdaten eine realistische Fahrzeugbewertung. Dafür steht Ihnen auf unserer Website der I-Frame von BVfK-Fahrzeugankauf.de zur Verfügung.“ Der BVfK-Händler weiß: er hat die absolute Kontrolle über alle Fahrzeuge, die auf seiner Website eingegeben, bewertet und zum Ankauf angeboten werden. Nur wenn er es möchte, gehen die Angebote in den Gesamtpool, auf den alle BVfK-Kollegen zugreifen können.

Während einer kurzen Unterbrechung des Telefonats übersendet der BVfK-Händler seinem Interessenten genauere Informationen wie DEKRA- oder TÜV- GW-Zertifikat und gewünschte Detailfotos, während dieser das Bewertungstool von BVfK-Fahrzeugankauf.de mit seinen Fahrzeugdaten füttert. 10 Minuten später wird das Gespräch fortgesetzt. Der Interessent hat sich inzwischen über den Händler und seine BVfK-Mitgliedschaft informiert und festgestellt: dem kann man vertrauen und wenn wider Erwarten etwas schiefgeht, gibt es da ja auch noch die für Verbraucher

BVfK Fahrzeugankauf

Die Option für Fahrzeugbewertung, Ankauf- und Anzahlungnahme für die eigene Händlerwebseite

Mit dem iFrame der BVfK-Ankaufplattform „www.fahrzeugankauf.de“ bieten BVfK-Händler den Besuchern ihrer Webseite eine echte Option zur Fahrzeugbewertung und Anzahlungnahme ihres „Alten“ mit einer fairen Ankaufkalkulation. Auch Neuwagenvermittler, die keine Gebrauchtwagen in Zahlung nehmen, profitieren: Sie können ihren Kunden über eine wichtige Hürde zum Vertragsabschluss helfen:

„Hier werden Sie Ihren Alten los: www.fahrzeugankauf.de“!

Wie funktioniert BVfK-Fahrzeugankauf und wie kann man auf und mit seiner Webseite profitieren?



Hier geht's zum Erklär-Video:



BVfK Autowelt

Die BVfK-Autowelt ist online: Die neue Internet-Börse exklusiv für BVfK-Mitglieder

- Start mit 30.000 Fahrzeugangeboten.
- Online-Autokauf mit BVfK-Sicherheit und auf Wunsch auch vom Sofa aus.
- Vom Sofa aus den Traumwagen bestellen und bis vor die Haustür liefern lassen.
- Unkompliziert und sicher mit Rückgabegarantie – das wünschen sich 49 %* der Autokäufer.

* Lt. einer Befragung im Auftrag von Autoscout24 vom 08.04.2020.



Scannen und entdecken:



BVfK Händlerwebseite

all inclusive

BVfK-Händlerwebseiten bieten professionelle Webpräsenz, inklusive Fahrzeugankauf und eigenem Fahrzeugbestand, die vollumfängliche Nutzung der BVfK-Plattform wird dem Mitglied mit seiner Beauftragung freigeschaltet. B2B-Pool, Fahrzeugverwaltung, Kollegenangebote und vieles mehr, stehen dem Mitglied mit einer Händlerwebseite des BVfK automatisch zur Verfügung.



kostenlose BVfK-Schiedsstelle. So wird man sich am Telefon schließlich handelseinig. Der Vertrag wird über das Online-Verkaufstool der BVfK-Autowelt geschlossen, wo der Kunde seine Daten bereits selbst eingepflegt hat. Im Online-Tool sind ebenso wie im AAgent24 die jeweils aktuellen und rechtssicheren BVfK-Vertragsformulare hinterlegt. Nur ein paar Klicks und das erste Geschäft ist für heute in trockenen Tüchern.

Da steckt Malermeister Müller den Kopf durch die Tür. Der Stammkunde hat schon einige Transporter gekauft und benötigt ein Neufahrzeug für seine Frau. Der BVfK-Händler schaut kurz im AAgent24 nach den Angeboten seiner BVfK-Kollegen. Soll es eine Wunschbestellung sein? Über die Plattform von BVfK-Partner ACD-MOBIL.de ist schnell der Traumwagen konfiguriert. Oder lieber ein sofort verfügbarer Neuwagen? Im Rahmen einer Doppelmitgliedschaft ist unser Händler auch ELN-Partner und hat so Zugriff auf weitere rund 40.000

Andex ist seit 10 Jahren treuer Partner der Autohäuser in Deutschland.

Zuverlässig, transparent und korrekt für alle unsere Partner.



☎ +32 3 331 33 40
 📞 +32 476 25 12 00
 ✉ david@andex-rent.be



☎ +32 3 345 48 44
 📞 +32 468 16 07 16
 ✉ thomas@andex-rent.be

Angebote geprüfter Kollegen. Hier wird man fündig: Ein Kia Picanto könnte es werden. Die Fahrzeugdaten werden ins eigene System übertragen und mit eigener Kalkulation auf eigenem Briefpapier ausgedruckt. Meister Müller wird das heute Abend mit seiner Frau besprechen.

Doch auch bei unserem BVfK-Händler scheint nicht nur die Sonne, denn da gibt es eine Reklamation bei einem gebrauchten BMW. Zwei Injektoren bereiten Probleme. Der Kunde beansprucht Gewährleistung. Unser BVfK-Händler ist immer noch entspannt, denn er hat schließlich eine eigene Reklamationsabteilung. Sie ist über die BVfK-Garantie outgesourct und er weiß: Hier wird sich um die unangenehmen Dinge gekümmert, genauso gut, als man es selbst machen würde. Allerdings kein Kundenstress, kein Werkstattärger, keine juristischen Diskussionen, denn all das regelt das Team der BVfK-Garantieabteilung – bei Bedarf auch in Zusammenarbeit mit der BVfK-Rechtsabteilung. Unser BVfK-Händler hat verglichen und weiß längst: nirgendwo wird sich perfekter, kostengünstiger und nervenschonender um den gesamten Garantie- und Gewährleistungsbereich gekümmert. Allein im letzten Jahr hat er kurz vor Weihnachten seinen Überschuss von knapp 3000 € ausgezahlt bekommen und zusätzlich noch Vorsteuern aus den Reparaturrechnungen in Höhe von etwa 2500 € beim Finanzamt geltend machen können.

Nun geht's an die Bearbeitung der 20 E-Mails, die seit gestern Abend reingekommen sind. Die meisten von potenziellen Käufern. Dazu zählt auch ein Kfz-Händler aus Schweden. Gab es da nicht eine Warnung im BVfK-Wochenendticker? Schnell mal beim Verband nachgefragt. Der rät zur Vorsicht und empfiehlt www.bezahl.de zur risikolosen finanziellen Abwicklung.

Die nächste Mail ist unerfreulichen Inhalts: Schnüffler der Deutschen Umwelthilfe meinen entdeckt zu haben, dass hinten im letzten Winkel des Hofes ein noch nicht zum Verkauf aufbereiteter Neuwagen ohne jegliche Informationen steht und behaupten, auch hier müssten die Verbrauchs- und Emissionsangaben abgebildet sein. Aber auch in diesem Fall halten sich Ärger und Aufwand in Gren-



„Leinen los“ für den Agent24 die Fahrzeugverwaltung der BVfK-Händler

Die BVfK-Entwickler präsentieren die aktuelle Fahrzeugverwaltung für BVfK-Händler. Der Agent24 ist das optimale Datenverarbeitungs- und Steuerungsinstrument professioneller freier Kfz-Händler.

Dabei steht der Name Agent24 für „Autoagent“, ein Tool, das 24 Stunden am Tag einen Großteil Ihrer Arbeit rund um die Beschaffung, Verwaltung und Vermarktung Ihrer Fahrzeuge in digitaler Form abnehmen kann und durch die kontinuierliche Weiterentwicklung zum unverzichtbaren Werkzeug der BVfK-Händler wird.

Der Agent24 bietet u.a.

- **Importschnittstellen**
- **Exportschnittstellen zu den wichtigen Börsen**
- **C2B-Business**
 - » Fahrzeugangebote von privaten Anbietern erhalten, die über die BVfK-Ankaufplattform fahrzeugankauf.de eingegeben wurden.
- **B2B-Business**
 - » Pool mit Zugriff auf über 30.000 Fahrzeuge mit B2B-Preisen von den BVfK-Händlerkollegen
 - » Vermarktungsmöglichkeiten innerhalb der BVfK-Händlergemeinschaft mit den BVfK Kollegenangeboten

• **Kollegennetzwerk**

- » Fahrzeuggesuche mit nur einer E-Mail an über 800 BVfK-Mitglieder senden.

• **Kundenverwaltung & Aufgabenplaner**

- » Mithilfe der Kundenverwaltung und Aufgabenplanung lassen sich problemlos Kundenbeziehungen abbilden und pflegen sowie auch Erinnerungen für diverse Aufgaben einstellen.

• **Fahrzeughistorie**

- » Ob zum Fahrzeug gespeicherte Dokumente, Bilder, Kunden oder Aufgaben, die Fahrzeughistorie liefert die notwendige Transparenz.

• **Integration der BVfK-Vertragsformulare; Standarddokumente, Sondervereinbarungen etc.**

• **Reklamationsmanagement**

- » Sollte es beim An- oder Verkauf zu Problemen kommen, hilft die BVfK-Rechtsabteilung per Mausklick. Der Agent24 bietet nämlich eine neue Komfortfunktion, die es ermöglicht, die Dokumente zur Fahrzeughistorie neben einer kurzen Fallschilderung fast automatisch an die BVfK-Juristen zu übergeben. Das Suchen nach Unterlagen bleibt somit erspart und die im BVfK-Mitgliedsbeitrag enthaltene Ersteinschätzung folgt schnell und präzise.



BVfK-Jubiläumskongress 2022

Feiern und Tagern auf dem BVfK-Schiff
am 7. Mai 2022 bei „Rhein in Flammen“



zen, denn unser BVfK-Händler weiß sofort, was zu tun ist: Im Mitgliederbereich der BVfK-Website öffnet er das Eingabefeld für die im Mitgliedsbeitrag enthaltenen Ersteinschätzungen. Er lädt das DUH-Pamphlet hoch, schreibt zwei Sätze zur Erläuterung, gibt eine Wunschzeit für einen Rückruf an und hat, wissend, dass sich nun gekümmert wird, die Sache erst mal vom Schreibtisch.

„Gute Laune für gute Geschäfte“ lautet des BVfK-Händlers Motto und die gute Laune lässt er sich nicht nehmen. So findet er schnell zu seiner verkäuferischen Überzeugungskraft zurück, als eine junge Familie den Laden betritt und einen preiswerten Kombi sucht. Neben den zwei Angeboten auf seinem Hof kann er noch auf die über 30.000 Fahrzeugangebote seiner BVfK-Kollegen zugreifen und so

mit einer breiten Auswahl präsentieren. Die junge Familie braucht Bedenkzeit und will sich morgen wieder melden.

So geht ein ausgefüllter und erfolgreicher Tag zu Ende, bei dem es auch noch zwei Auslieferungen gab und viele besondere Herausforderungen, die mit Hilfe des Allrounders BVfK und seiner Partner bewältigt werden konnten. ■

BVfK Autokauf

Autokauf vom Sofa aus – Online-Direktverkauf mit der BVfK-Autowelt

Das Online-Direktverkaufsmodul der BVfK-Autowelt

Zukunftweisende Entwicklung – automatisierter Verkaufsprozess – reduzierte Basar-Mentalität

Willkommen in der digitalen Zukunft mit dem ersten virtuellen BVfK-Mitarbeiter der den Autoabsatz steigert, ohne Anspruch auf monatliche Lohnzahlung, Provisionen und Urlaub. Die BVfK-Entwickler haben in Lockdown-Zeiten ein Verkaufswerkzeug programmiert, welches den kompletten Angebots- und Verkaufsprozess automatisiert. Das spart viel

Arbeit und erhöht die Erträge, auch da angebotene Preise eher akzeptiert und wenn, nur mit geringen Abschlägen verhandelt werden. So ist es möglich, im 24/7-Rhythmus Autos zu verkaufen.

Rückgabe und Widerruf ohne Schrecken: Das garantierte Rückgaberecht orientiert sich am gesetzlichen Widerrufsrecht bei Fernabsatzgeschäften. Die Praxiserfahrungen der letzten Jahre haben diesem Verbraucherrecht im Bereich des Autohandels seinen Schrecken genommen. Der kostenlose Widerruf oder Rücktritt ist faktisch nur zum Übergabetermin nach ggf. erfolgter

kurzer Prüfung möglich oder zu erwarten.

Der entscheidende Moment ist also die Übergabe des Fahrzeugs. Je genauer die Beschreibung und je besser der Zustand, umso mehr überwiegt beim Käufer die Euphorie gegenüber der Skepsis, die ihn veranlassen könnte, seine bereits getroffene Entscheidung wieder rückgängig zu machen. Das führt zu einer verschwindend geringen Rücktrittsquote. Die im Einzelfall entstehenden geringen Kosten werden die positiven Aspekte um ein Vielfaches übertroffen.



Das Tool BVfK-Online-Autoverkauf. Scannen und entdecken:

