
HÄNDLER-TREND

BAROMETER ÖSTERREICH



Händler-Trend-Barometer Österreich

Ergebnisse Welle 14: Quartal 4 / 2021

Santander Consumer Bank Österreich

A & W Verlag GmbH

puls Marktforschung GmbH

Dr. Konrad Weißner

Angelika Rothermund

19. Jänner 2022

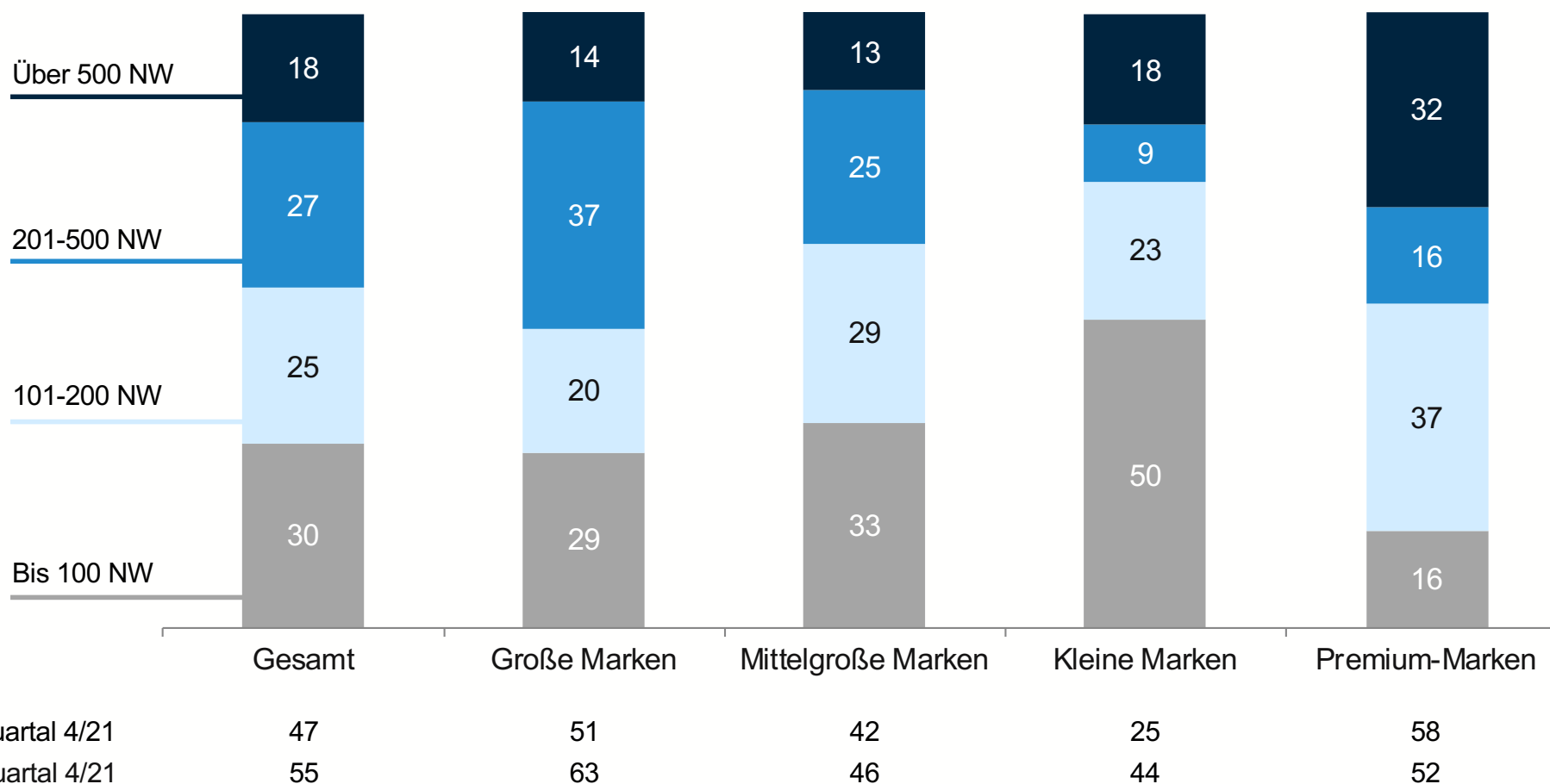
	Stichprobe (Nettofallzahl)	100 markengebundene Kfz-Betriebe in Österreich verteilt auf 25 Marken gewichtet nach dem Marktanteil der jeweiligen Gruppe
	Erhebungsmethode	Computergestützte telefonische Interviews (CATI)
	Erhebungswelle	Quartal 4/2021, Erhebungszeit Jänner 2022
	Befragungsdauer	ca. 8 Minuten
	Konzeption und Analyse	<i>puls</i> Marktforschung GmbH, Schwaig b. Nürnberg

Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 14

Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 5% Marktanteil	 Ford	7	} Gesamt: n=35 → gewichtet auf 49 entsprechend 49 % Marktanteil
	 Hyundai	7	
	 Renault	4	
	 SEAT	5	
	 Skoda	5	
	 VW	7	
Mittelgroße Marken 2,5% bis unter 5% Marktanteil	 Dacia	2	} Gesamt: n=24 → gewichtet auf 20 entsprechend 20 % Marktanteil
	 Fiat	4	
	 KIA	3	
	 Mazda	4	
	 Opel	5	
	 Peugeot	6	
Kleine Marken 0,5 bis unter 2,5% Marktanteil	 Citroen	5	} Gesamt: n=22 → gewichtet auf 13 entsprechend 13 % Marktanteil
	 HONDA	2	
	 NISSAN	5	
	 Subaru	1	
	 SUZUKI	4	
	 Toyota	5	
Premium-Marken Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premiumanspruch	 Alfa Romeo	1	} Gesamt: n=19 → gewichtet auf 18 entsprechend 18 % Marktanteil
	 Audi	5	
	 BMW	3	
	 Jaguar / Land Rover	3	
	 LEXUS	1	
	 Mercedes-Benz	4	
Summe	 Volvo	2	
		100	

Stichprobe: Verkaufseinheiten

Ø Verkaufte Neuwagen pro Jahr



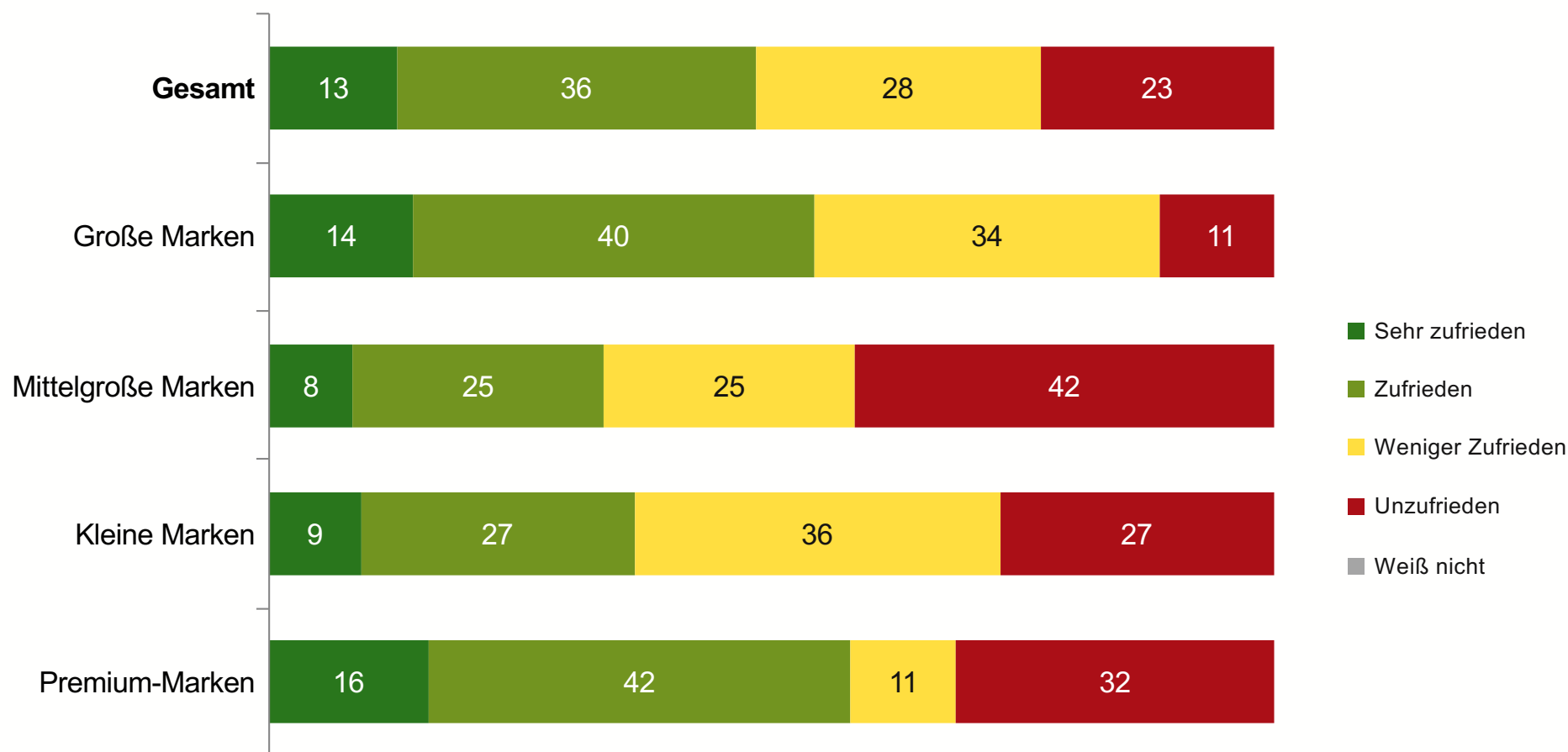


Fixer Teil Erhebungswelle 14, Quartal 4/2021

Die Hälfte ist mit den NW-Verkaufsabschlüssen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (sehr) zufrieden.

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

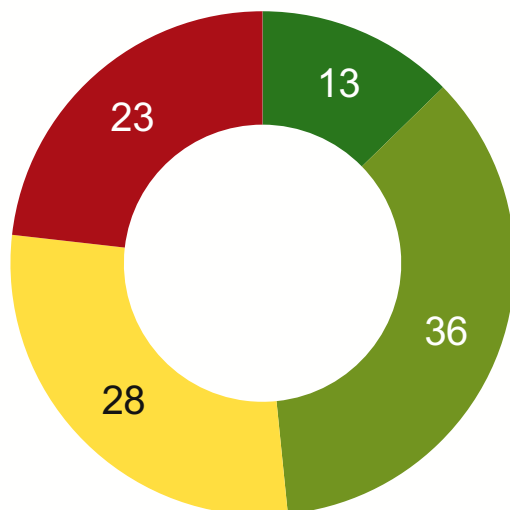


Anteil der Unzufriedenen etwas höher als im letzten Quartal.

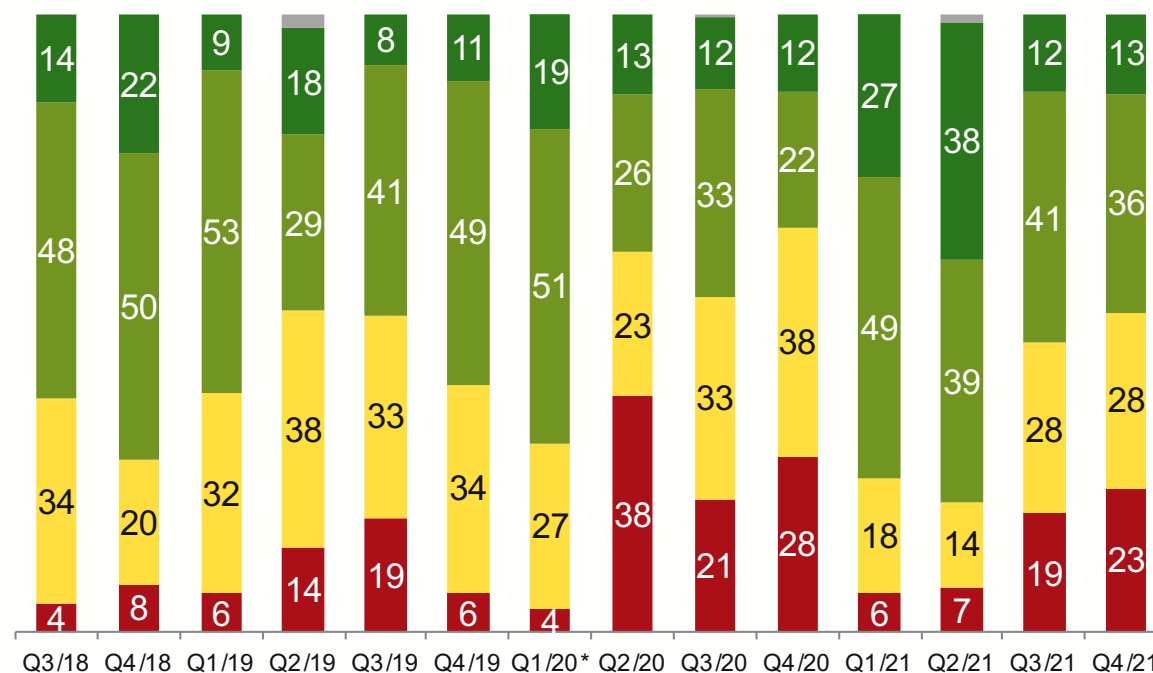
Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse - Zeitreihe

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 4 / 2021



Zeitreihe

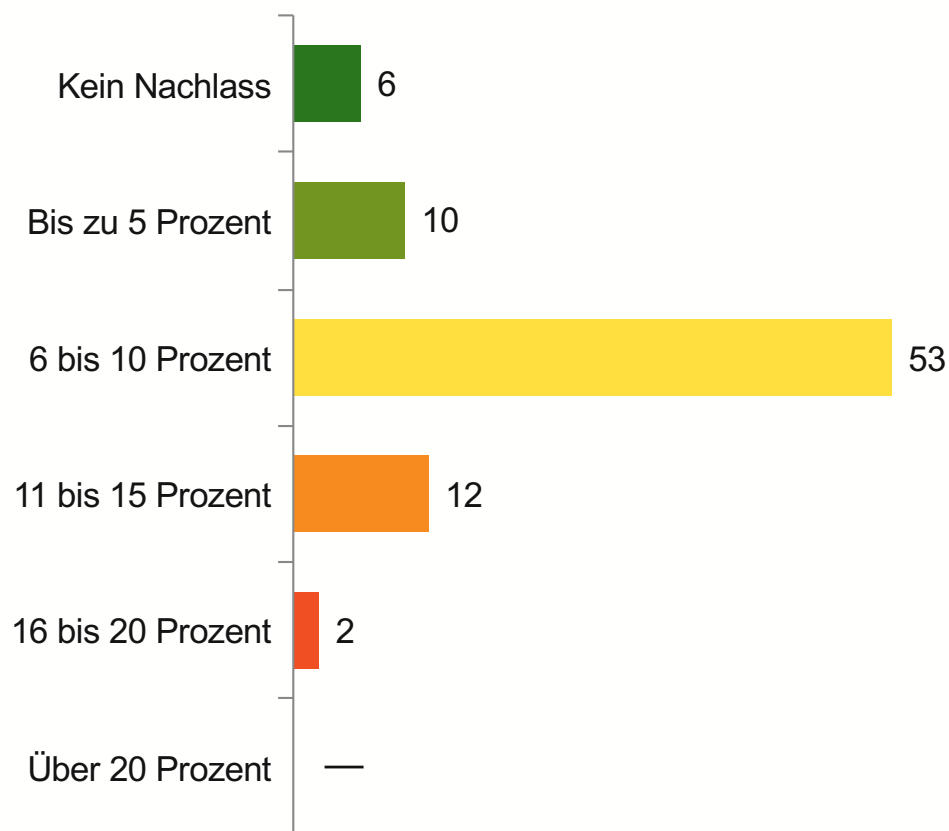


■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

Durchschnittlich acht Prozent Rabatt auf Neufahrzeuge.

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeuggbereich im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 8,3%

(Vergleichswert Quartal 3/2021: 8,9%)

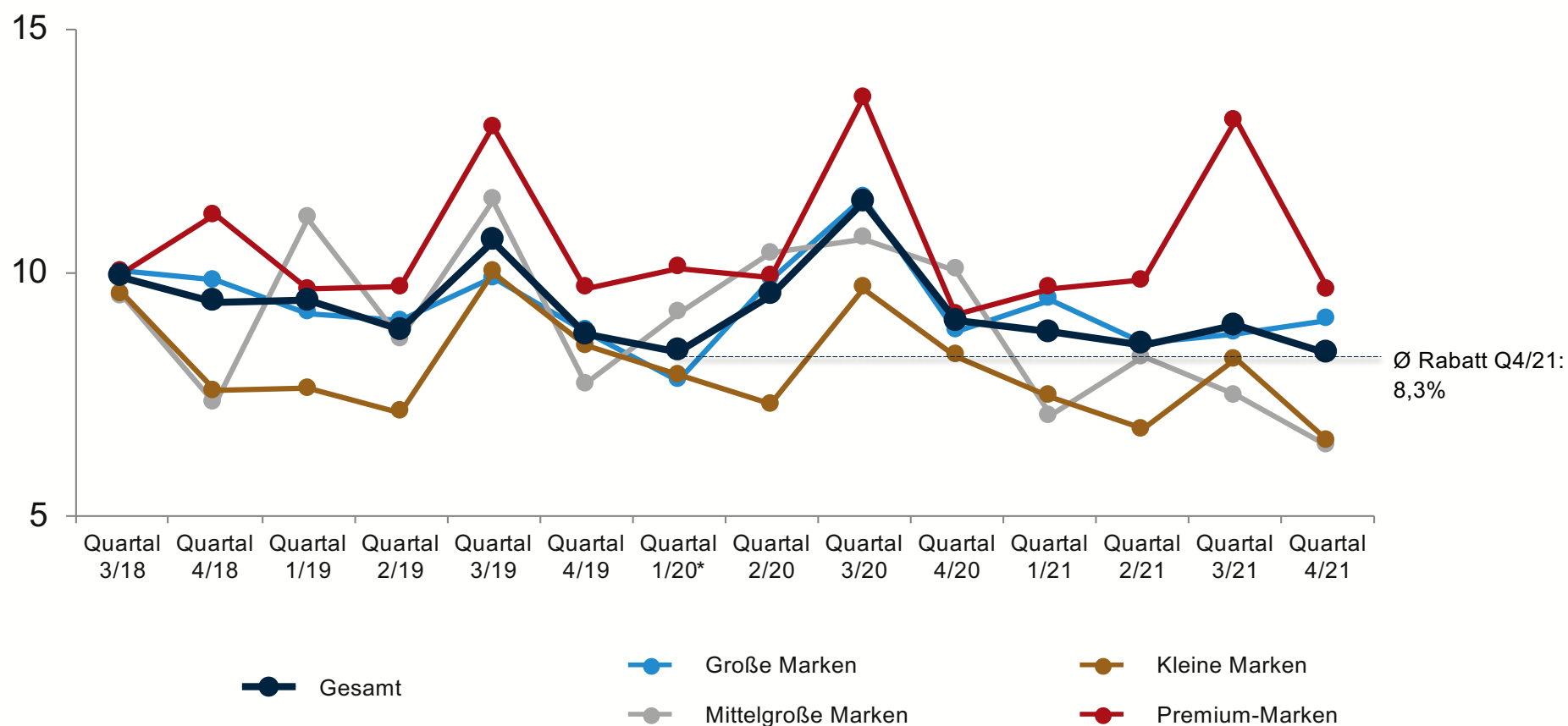
Nach Gruppen:

Große Marken:	9,0%
Mittelgroße Marken:	6,4%
Kleine Marken	6,6%
Premium-Marken:	9,7%

Rabatte im Durchschnitt auf niedrigstem Niveau seit Beginn der Pandemie.

Rabatte Neufahrzeuge

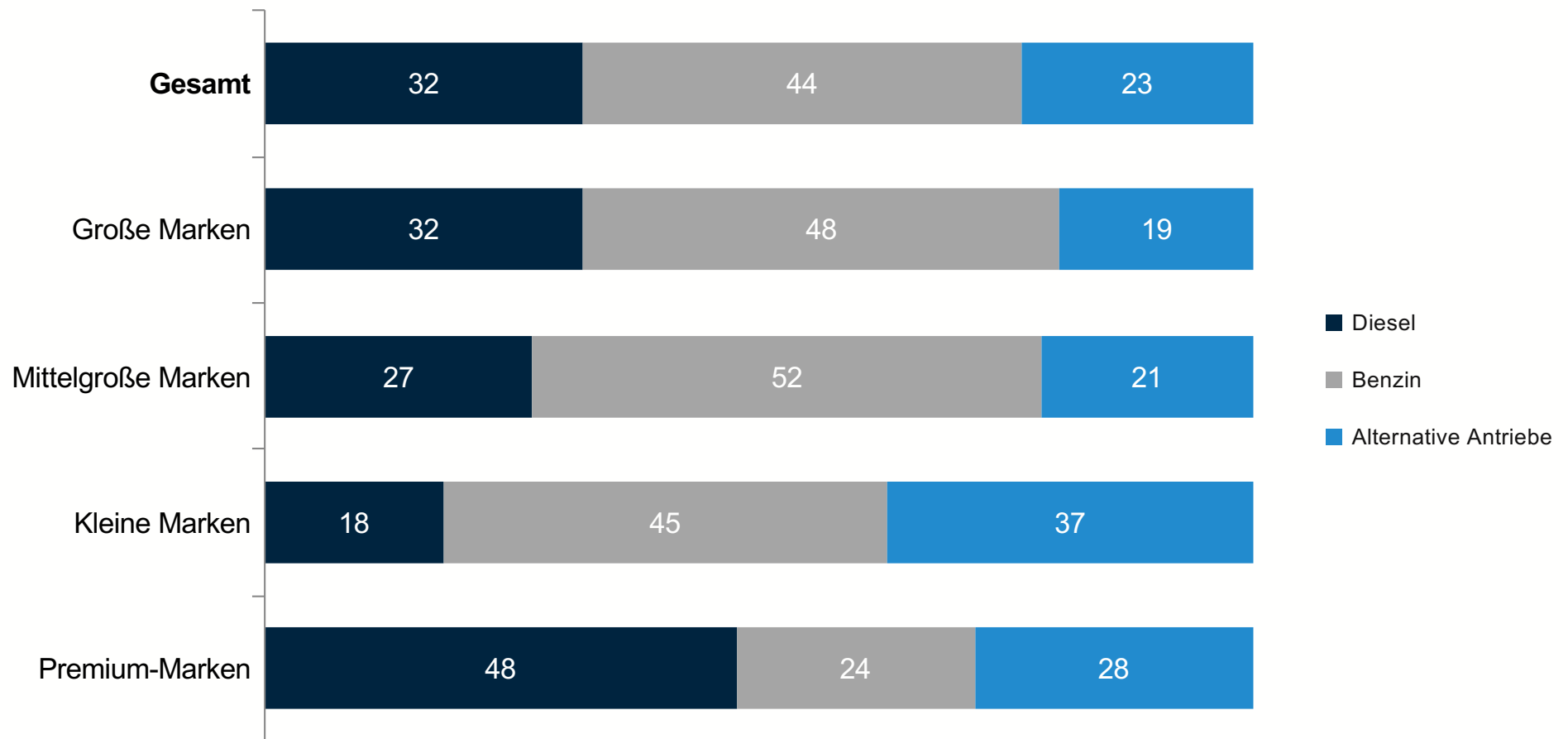
Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



37 Prozent der Neuwagen bei kleinen Marken mit alternativem Antrieb.

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal (Oktober bis Dezember 2021) auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?

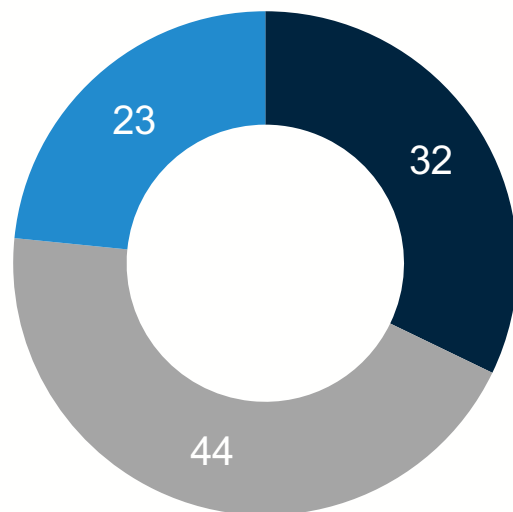


Kontinuierlicher Anstieg des Anteils alternativer Antriebe zu Lasten des Diesels.

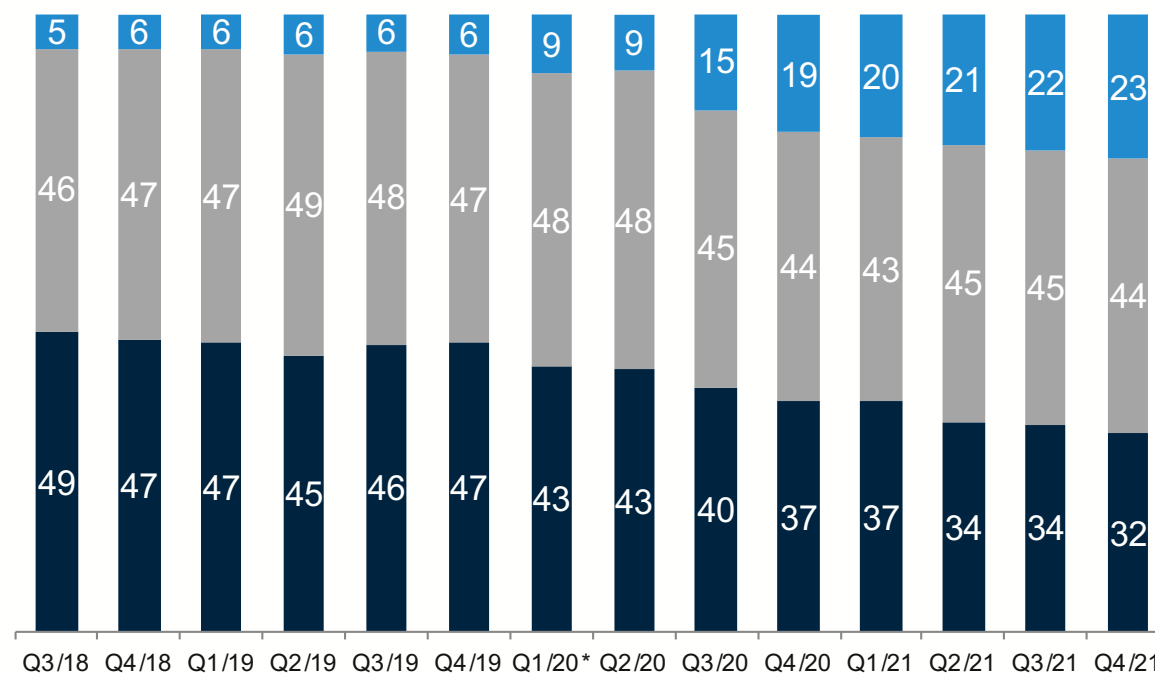
Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart - Zeitreihe

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal (Oktober bis Dezember 2021) auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?

Quartal 4 / 2021



Zeitreihe



■ Diesel

■ Benzin

■ Alternative Antriebe

Überwiegend Zufriedenheit mit den GW-Verkaufsabschlüssen.

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

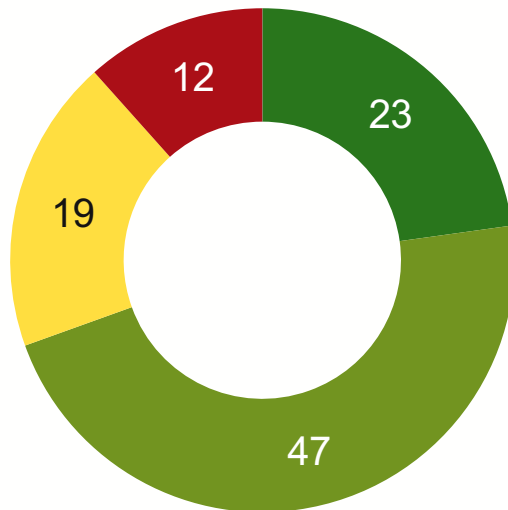


Zufriedenheit mit dem GW-Verkauf auf hohem Niveau, aber deutlich geringer als im ersten Halbjahr 2021.

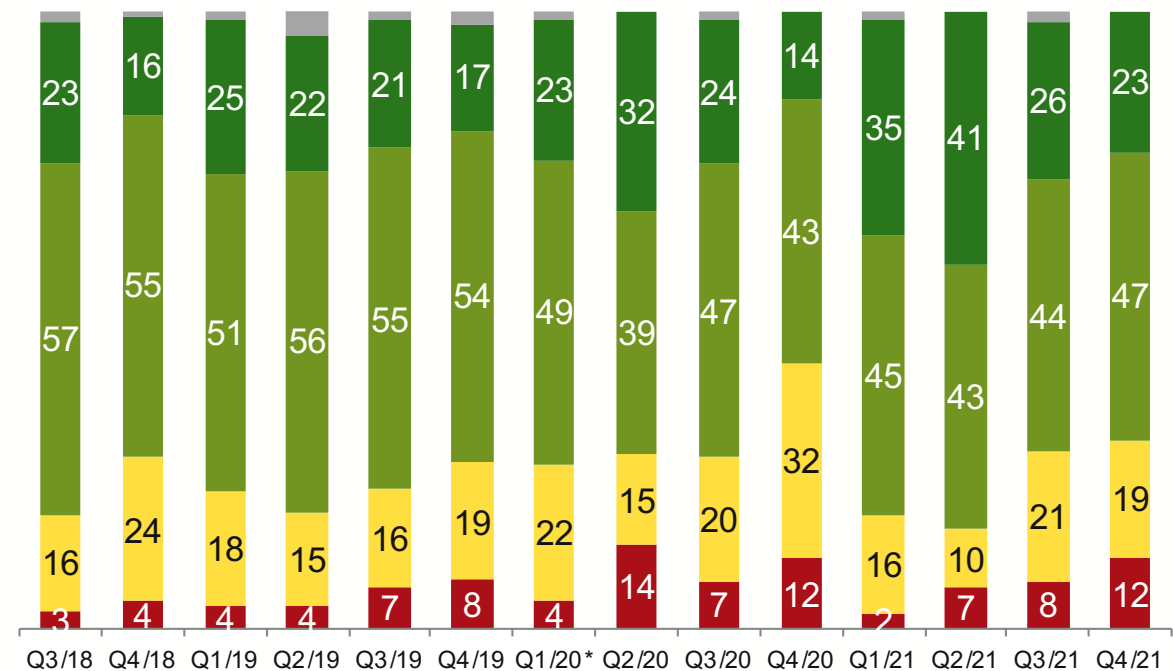
Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 4 / 2021



Zeitreihe

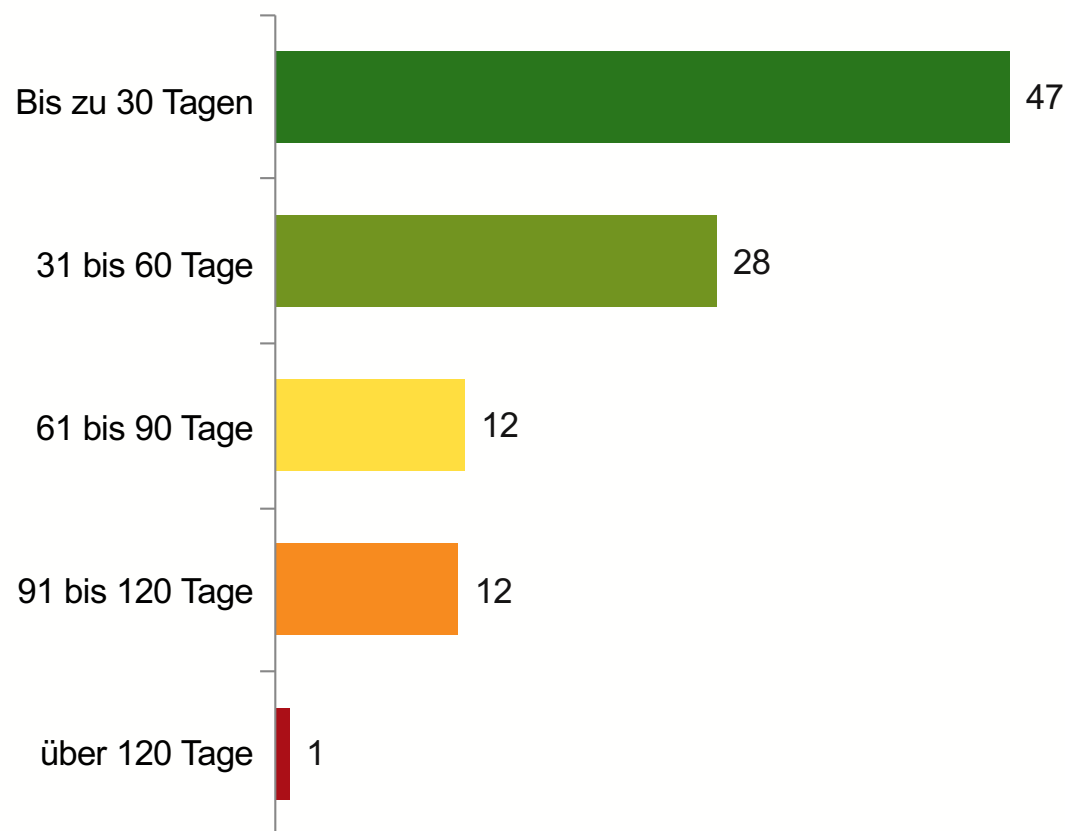


■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

47 Tage durchschnittliche GW-Standzeit.

GW-Standzeit

Wie viele Tage betrug Ihre GW-Standzeit vom Bestand im abgelaufenen Quartal?



Ø Standzeit: 47 Tage

(Vergleichswert Quartal 3/2021: 49 Tage)

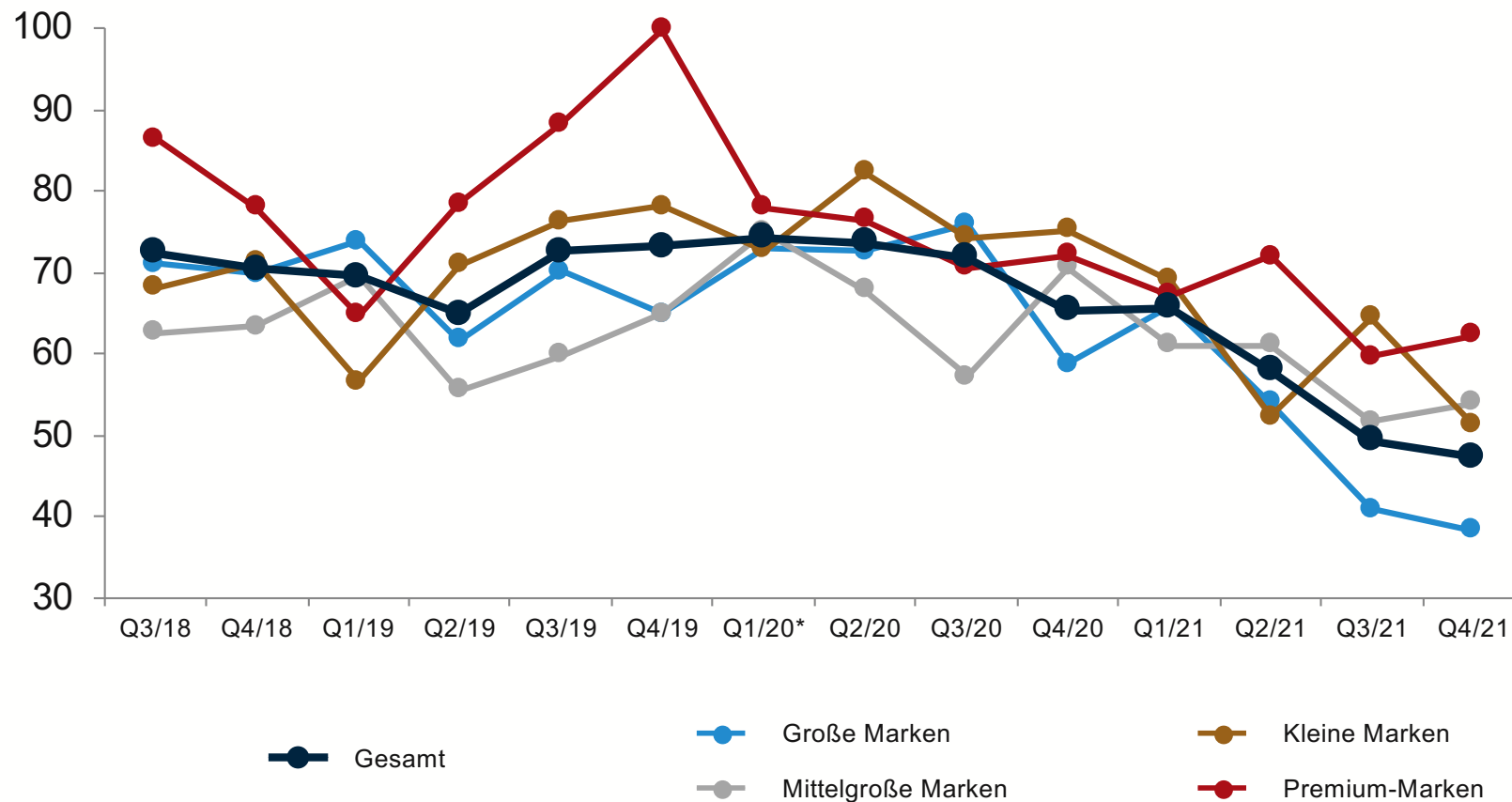
Nach Gruppen:

Große Marken	38 Tage
Mittelgroße Marken	54 Tage
Kleine Marken	51 Tage
Premium-Marken	62 Tage

Seit Beginn des Jahres 2021 sinkt die durchschnittliche GW-Standzeit kontinuierlich.

GW-Standzeit - Zeitreihe

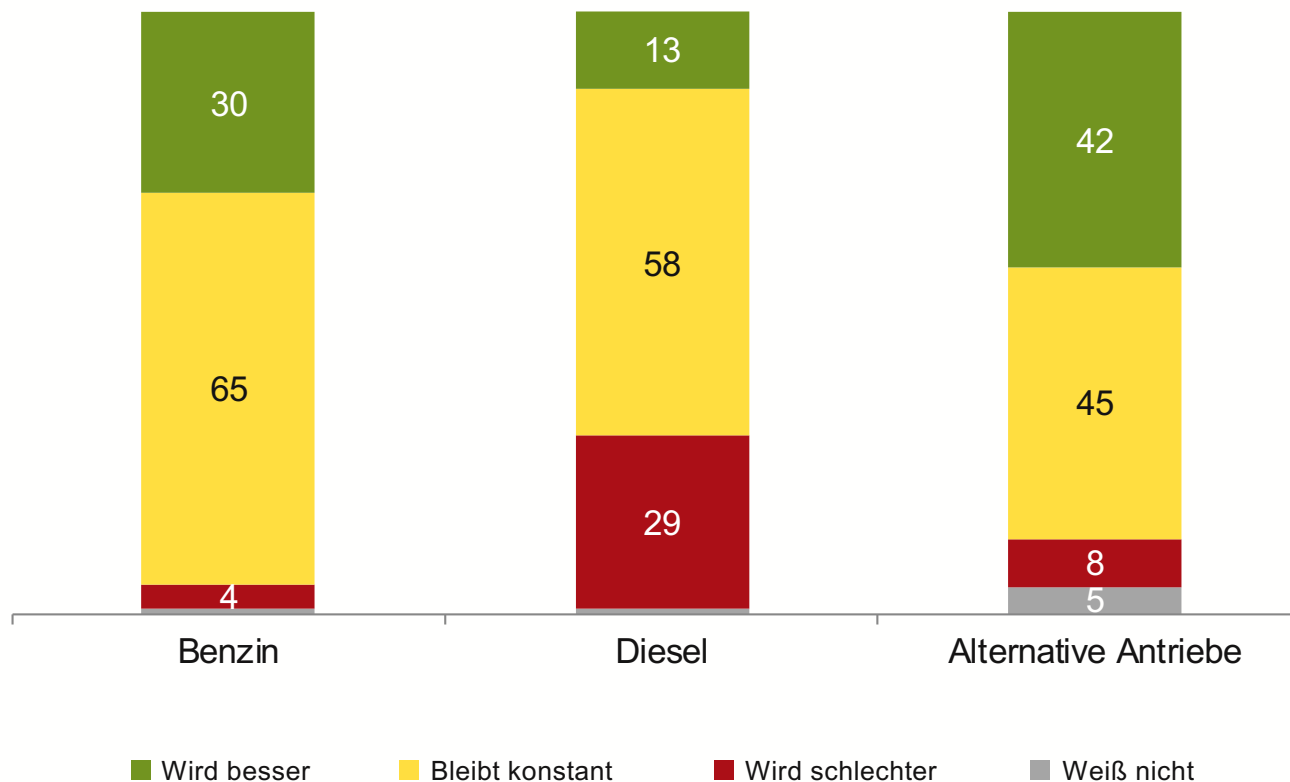
Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



42 Prozent erwarten eine steigende Nachfrage bei alternativen Antrieben.

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

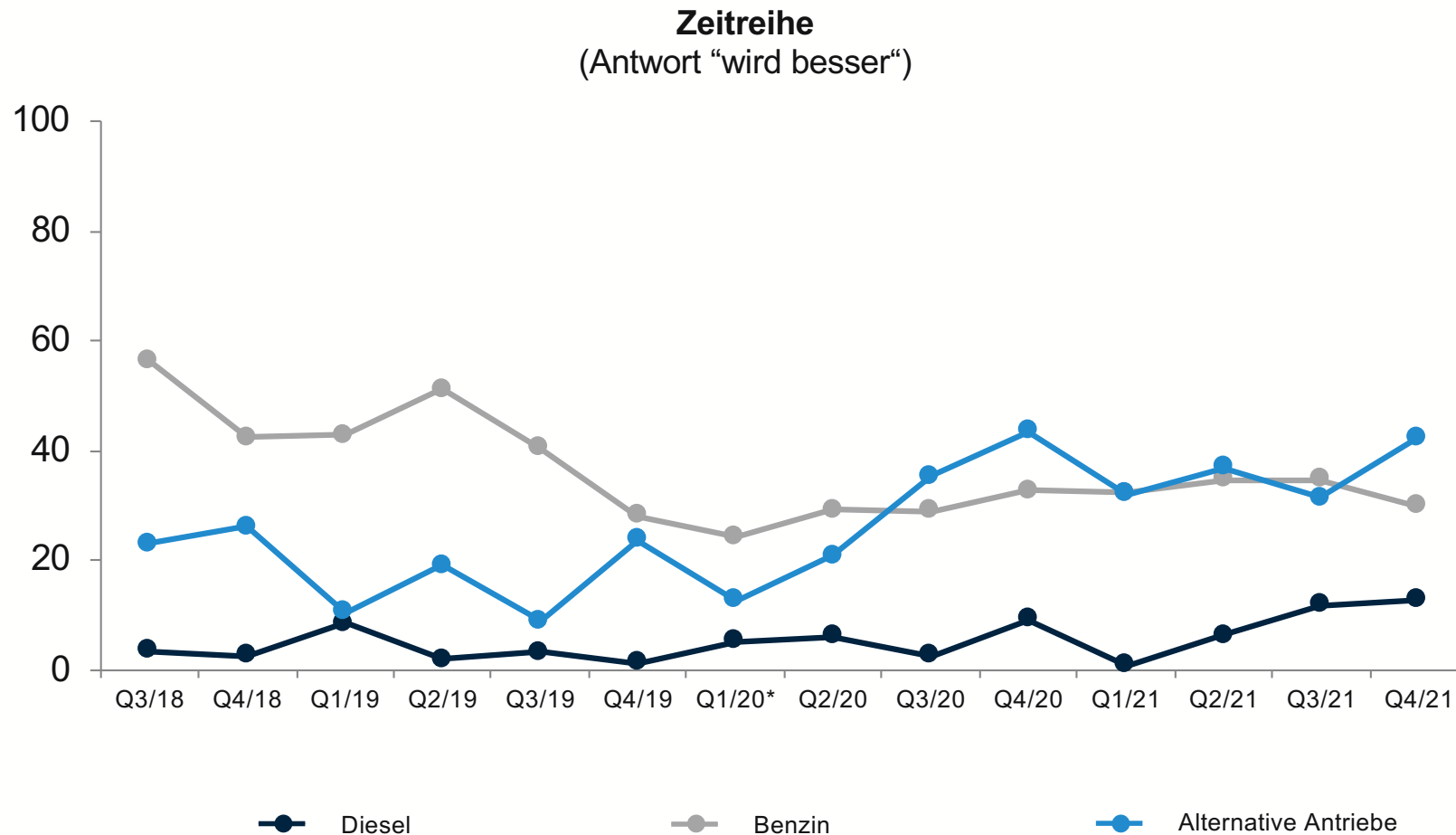
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



Vor allem bei alternativen Antrieben wächst der Anteil derjenigen, die eine steigende Nachfrage erwarten.

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart - Zeitreihe

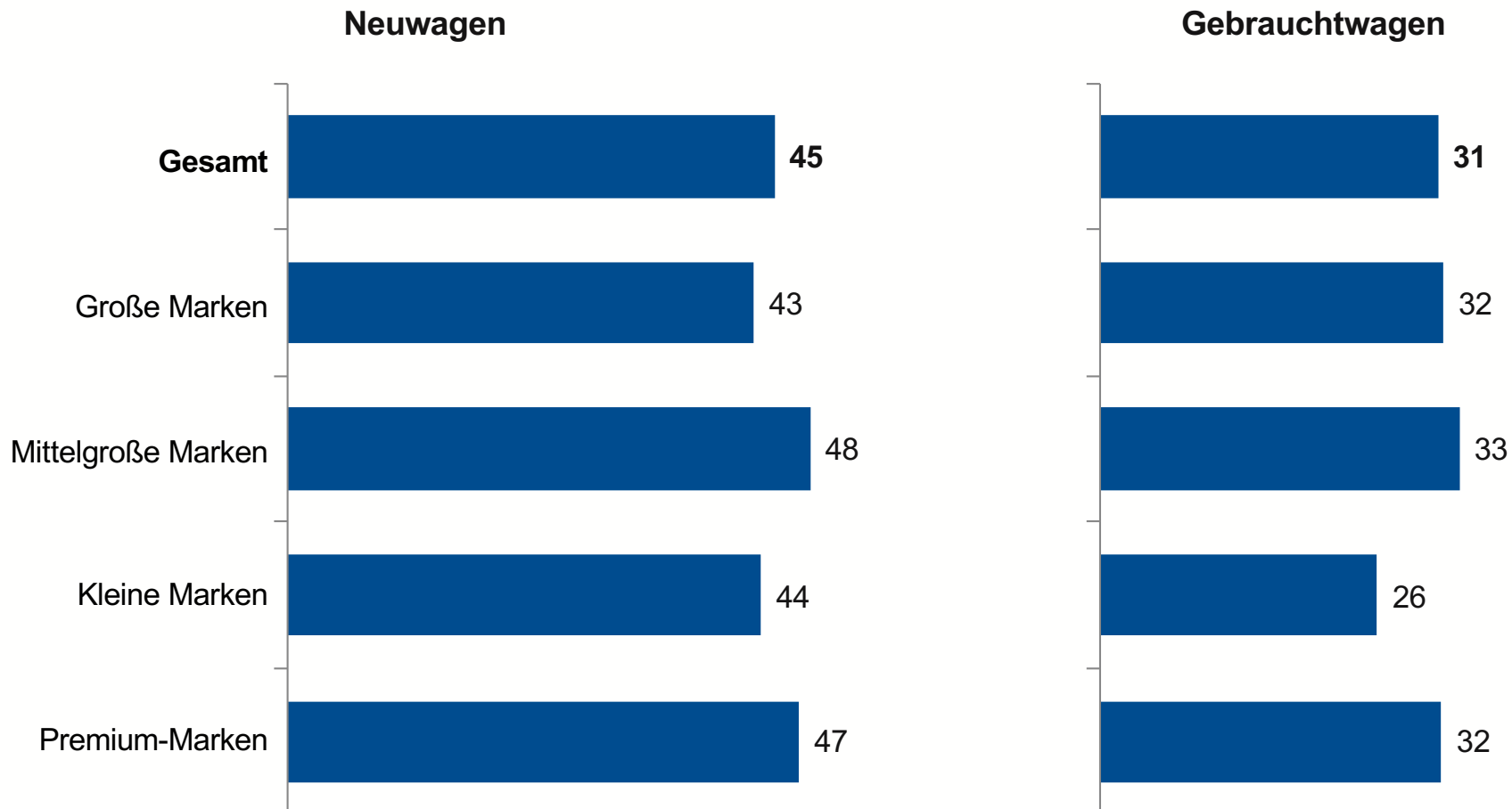
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



45 Prozent der Neuwagen und ein knappes Drittel der Gebrauchtwagen wurden über das Autohaus finanziert.

Anteil Finanzierung

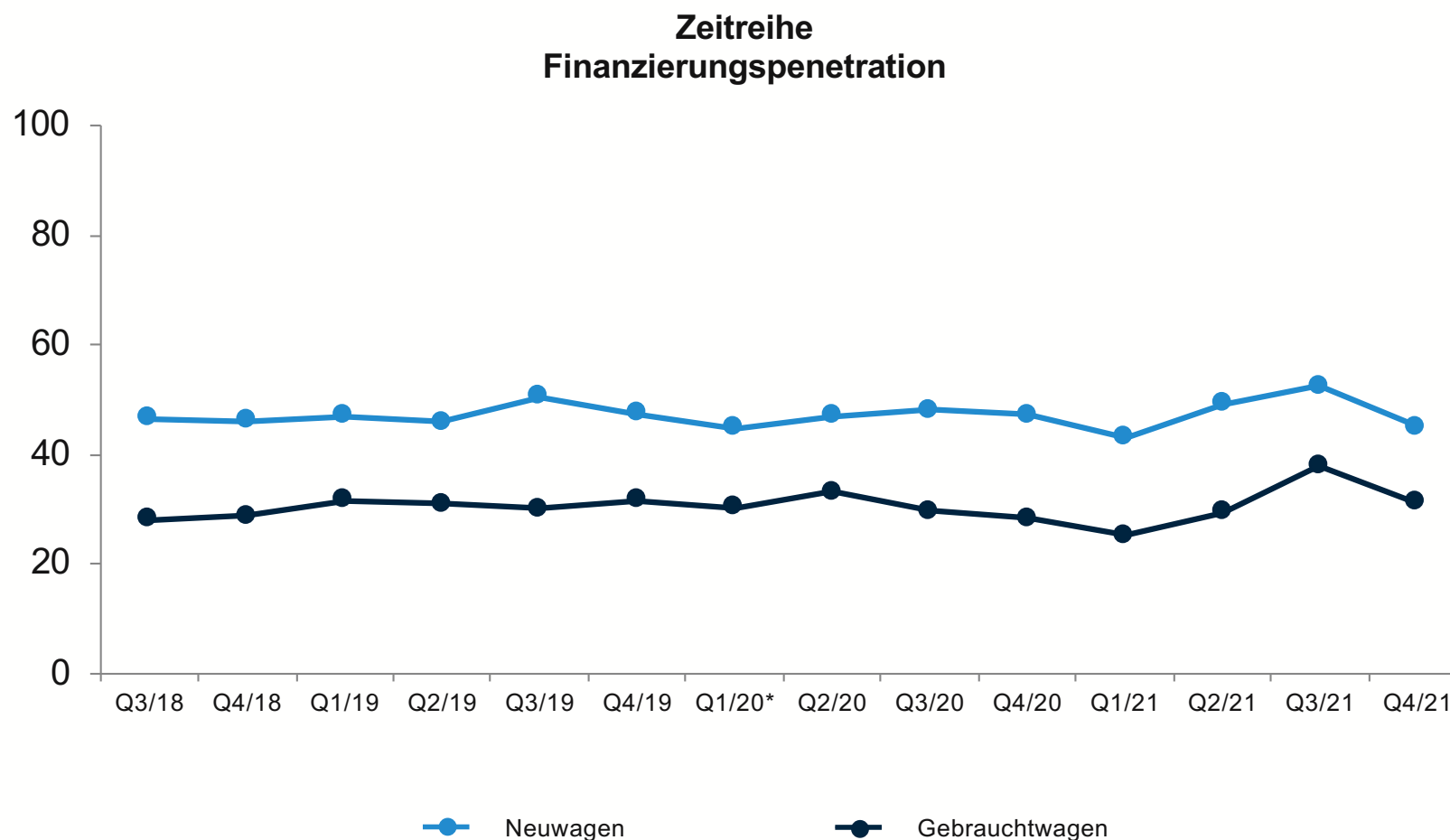
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



Sinkende Finanzierungspenetration im Vergleich zum vorherigen Quartal.

Anteil Finanzierung - Zeitreihe

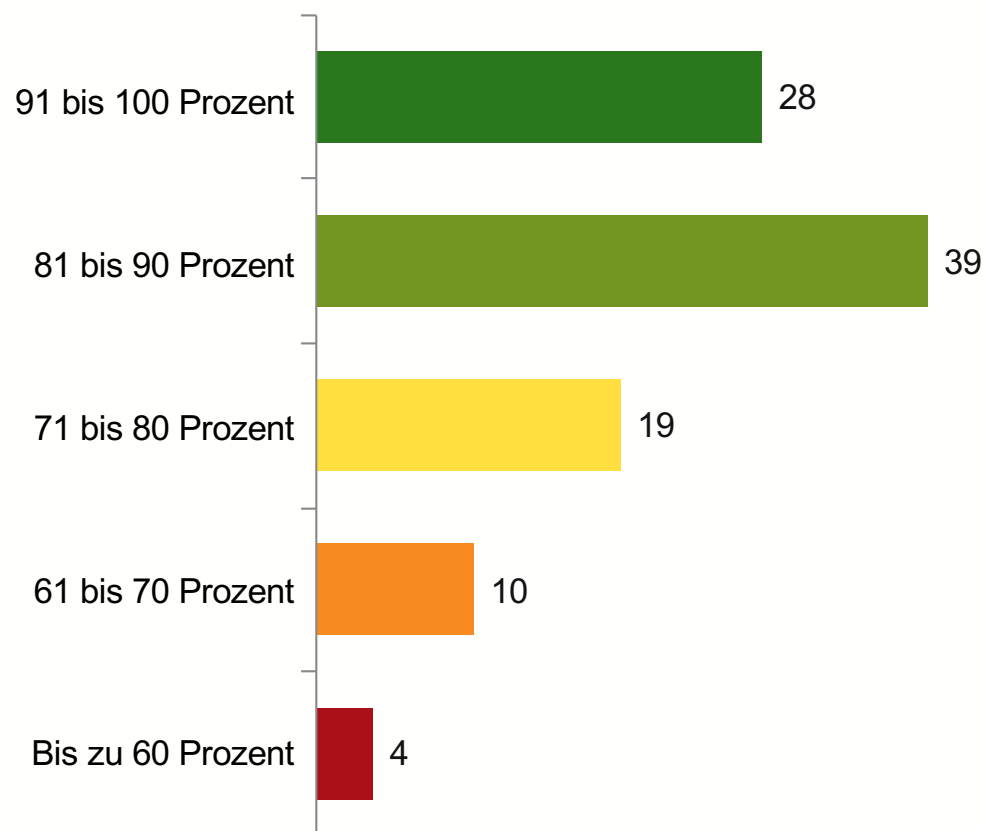
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



Im vierten Quartal lag die durchschnittliche Werkstattauslastung bei 86 Prozent.

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 86 Prozent

(Vergleichswert Quartal 3/2021: 84 Prozent)

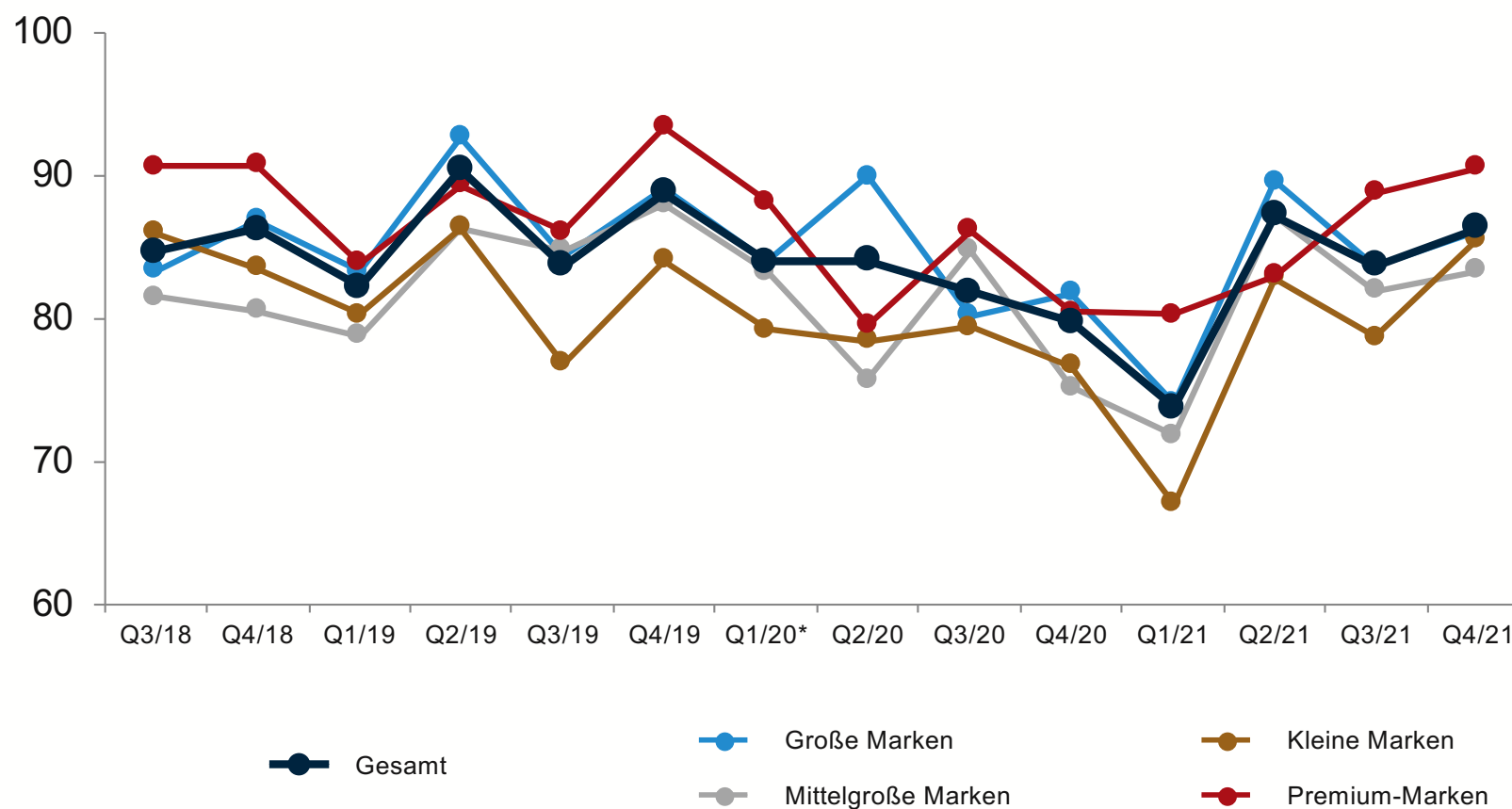
Nach Gruppen:

Große Marken	86 Prozent
Mittelgroße Marken	83 Prozent
Kleine Marken	86 Prozent
Premium-Marken	91 Prozent

Werkstattauslastung im Vergleich zum vorherigen Quartal in allen Gruppen etwas höher.

Werkstattauslastung - Zeitreihe

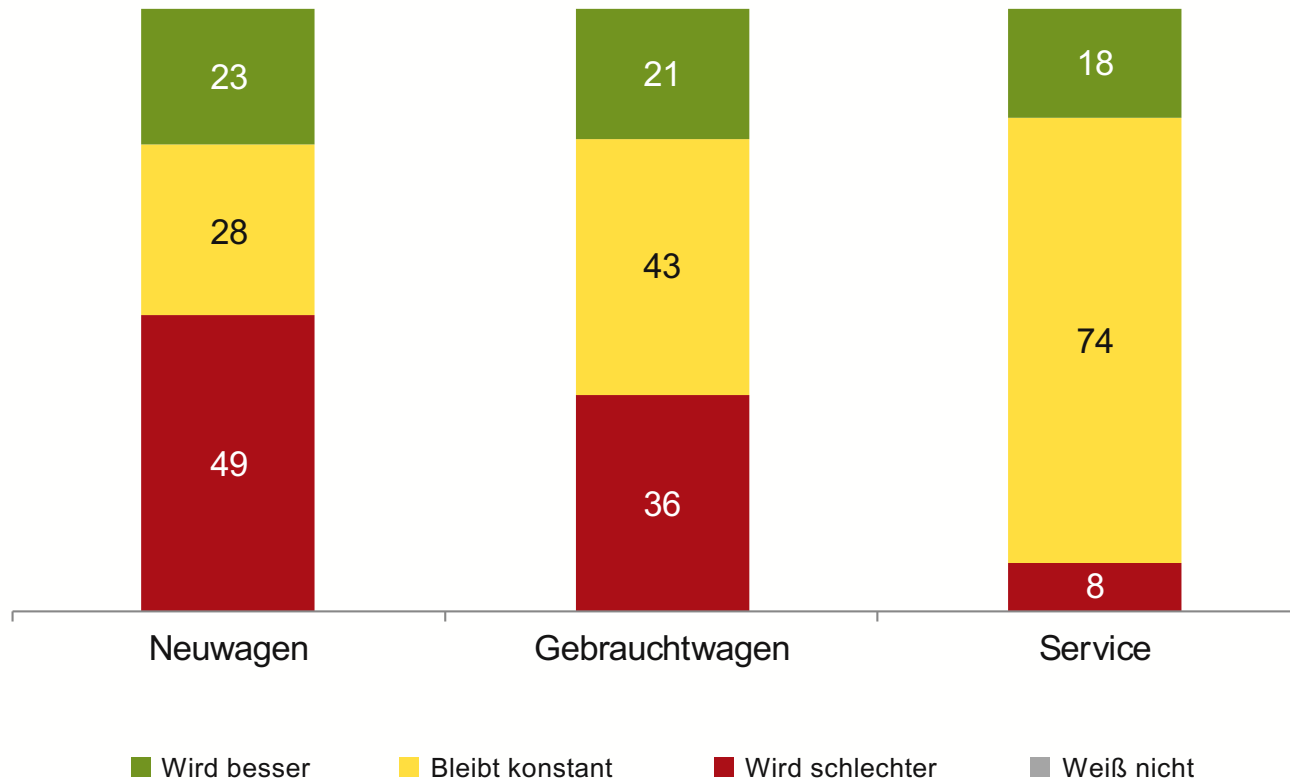
Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 4. Quartal 2021 (Oktober bis Dezember) ausgelastet?



Knapp die Hälfte erwartet eine negative Geschäftsentwicklung im Neuwagenbereich.

Erwartete Geschäftsentwicklung

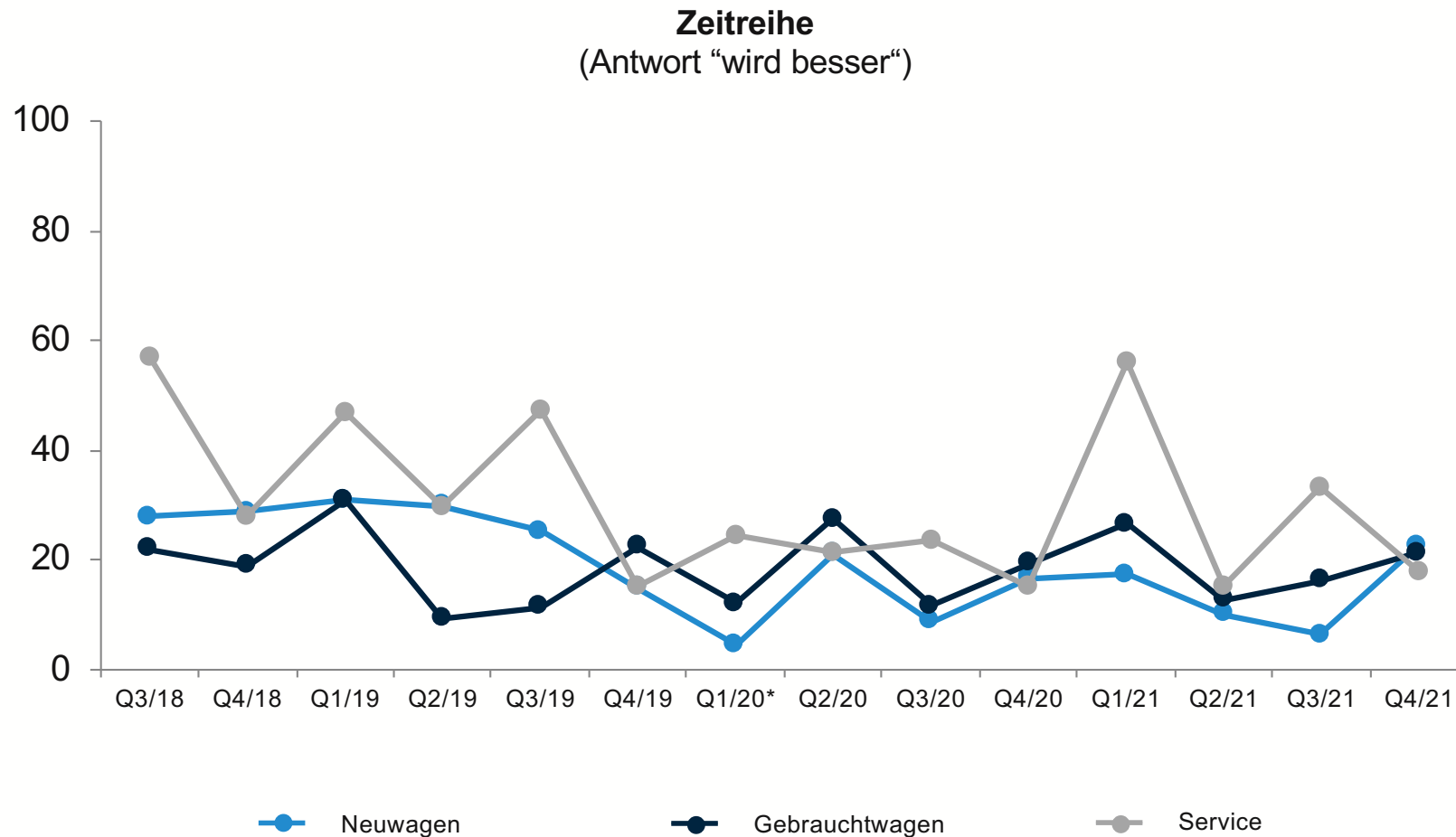
Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



Bei NW und GW steigt der Optimismus, beim Service fällt er im vierten Quartal ab.

Erwartete Geschäftsentwicklung - Zeitreihe

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



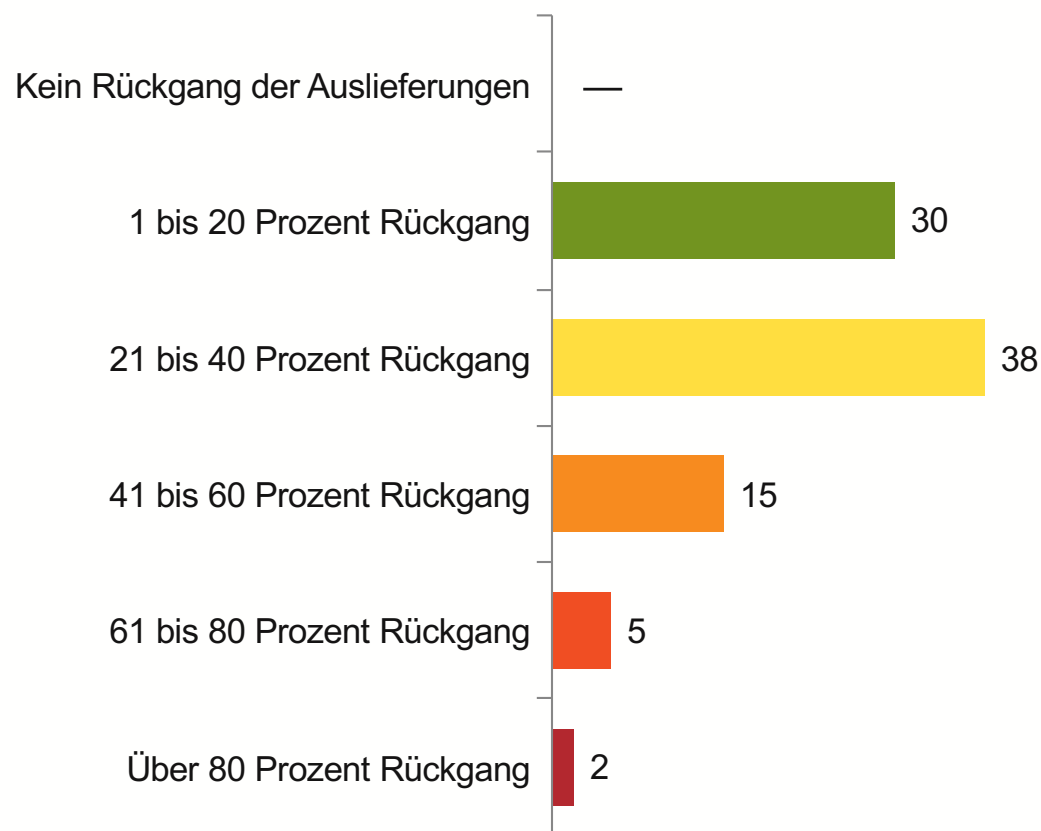


**Variabler Teil Quartal 4/2021:
Folgen der Lieferprobleme bei NW und des GW-Mangels**

Aufgrund der Lieferprobleme gingen die NW-Auslieferungen um über ein Drittel zurück.

Rückgang der NW-Auslieferungen aufgrund von Lieferschwierigkeiten

Welche Beeinträchtigung haben die Neuwagen-Lieferschwierigkeiten in Ihrem Unternehmen (gegenüber dem Normaljahr 2019) verursacht? Bitte schätzen Sie, um wieviel Prozent die Auslieferungen der Neuwagen dadurch zurückgegangen sind.



Ø Rückgang : 34%

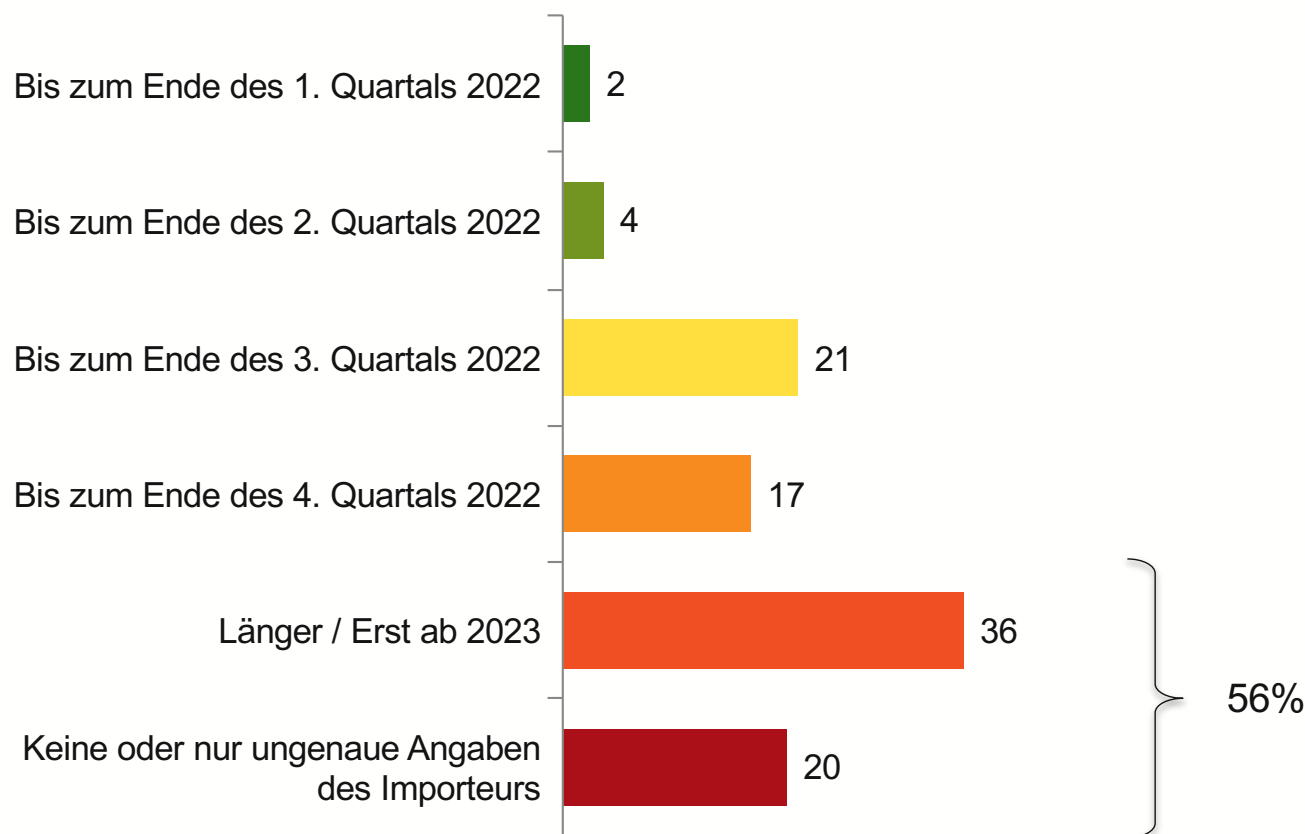
Nach Gruppen:

Große Marken:	32%
Mittelgroße Marken:	34%
Kleine Marken	36%
Premium-Marken:	42%

In der Mehrheit der Fälle stellt der Importeur kein Datum für das Ende der Lieferprobleme innerhalb dieses Jahres in Aussicht.

Vom Importeur genannter Zeithorizont für eine Normalisierung der Lieferschwierigkeiten

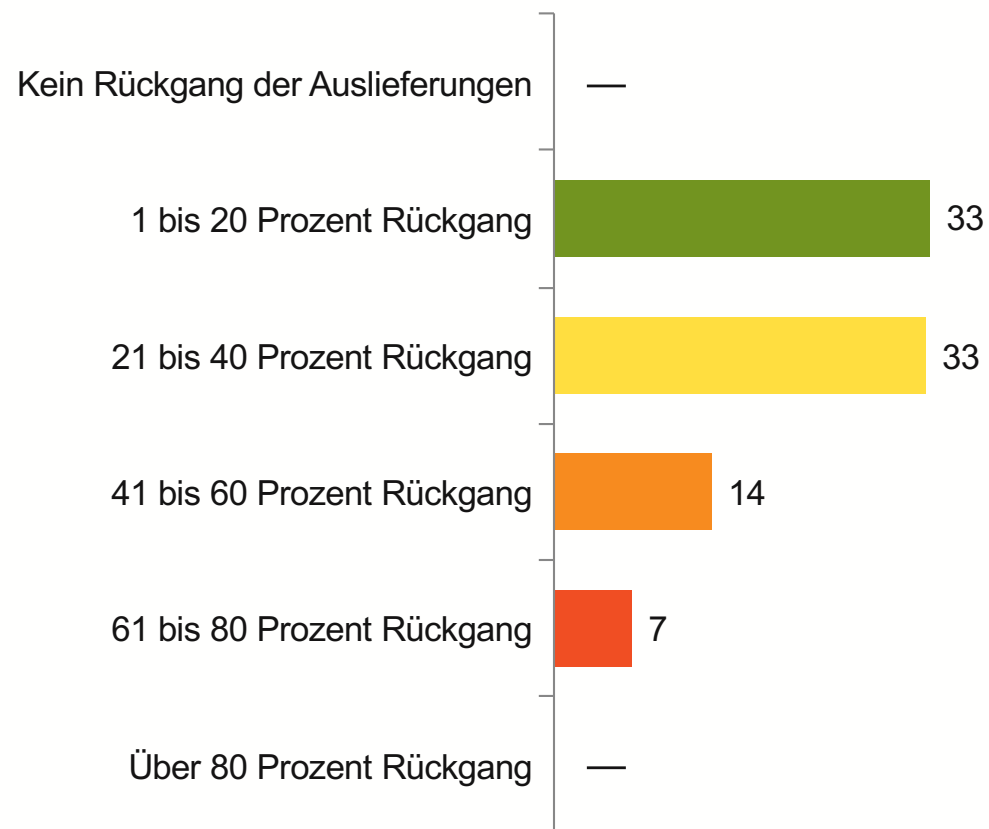
Welchen Zeithorizont nennt Ihr Importeur für eine Normalisierung der Lage?



Auch die GW-Auslieferungen gingen wegen des GW-Mangels um circa ein Drittel zurück.

Rückgang der GW-Auslieferungen aufgrund des GW-Mangels

Welche Beeinträchtigung hat der Gebrauchtwagen-Mangel in Ihrem Unternehmen (gegenüber dem Normaljahr 2019) verursacht? Bitte schätzen Sie, um wieviel Prozent die Auslieferungen der Gebrauchtwagen dadurch zurückgegangen sind.



Ø Rückgang : 32%

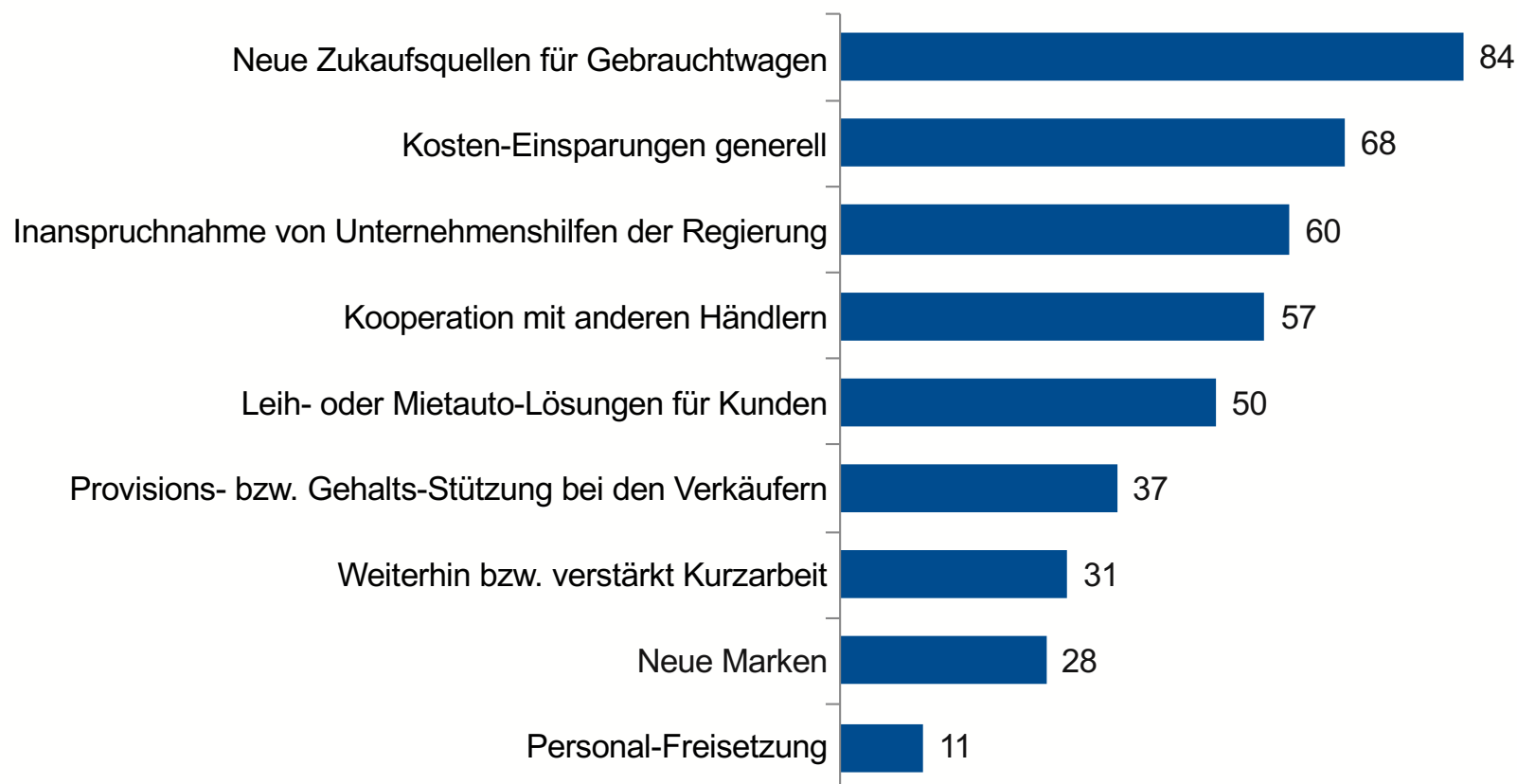
Nach Gruppen:

Große Marken:	33%
Mittelgroße Marken:	30%
Kleine Marken	32%
Premium-Marken:	32%

Als Reaktion auf die Beeinträchtigungen haben sich 84 Prozent der Händler neue Zukaufsquellen für Gebrauchtwagen gesucht.

Maßnahmen zur Bewältigung der Beeinträchtigungen

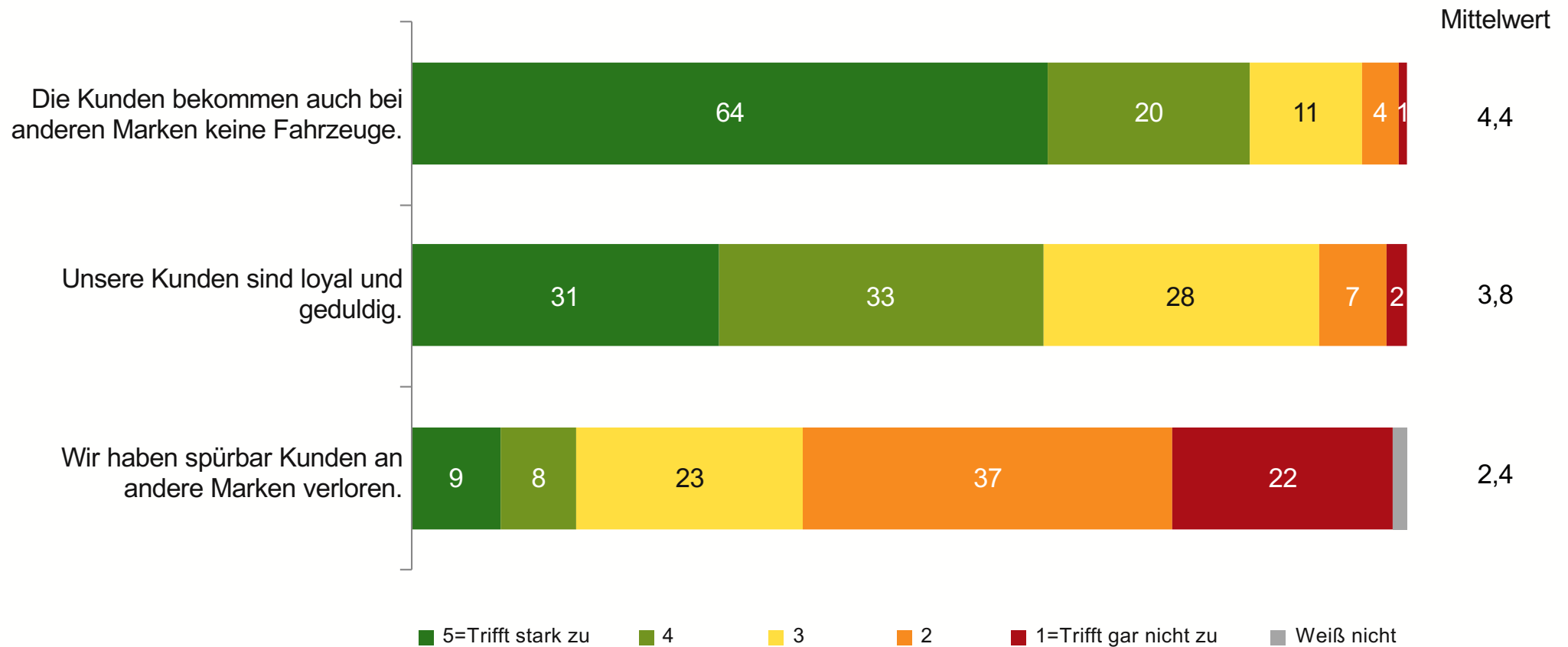
Welche der folgenden Maßnahmen haben Sie aufgrund der Beeinträchtigungen (im Neuwagen- und Gebrauchtwagenbereich) umgesetzt bzw. planen Sie umzusetzen?



Die meisten Händler sehen keine Auswirkungen auf die Loyalität der Kunden, da es auch bei anderen Marken Lieferprobleme gibt.

Reaktion der Kunden auf die Beeinträchtigungen

Welche der folgenden Reaktionen auf die Beeinträchtigungen (im Neuwagen- und Gebrauchtwagenbereich) beobachten Sie bei Ihren Kunden?



Dr. Konrad Weißner | General Manager

wessner@puls-marktforschung.de
0911 9535-400



Angelika Rothermund | Senior Consultant

rothermund@puls-marktforschung.de
0911 9535-410

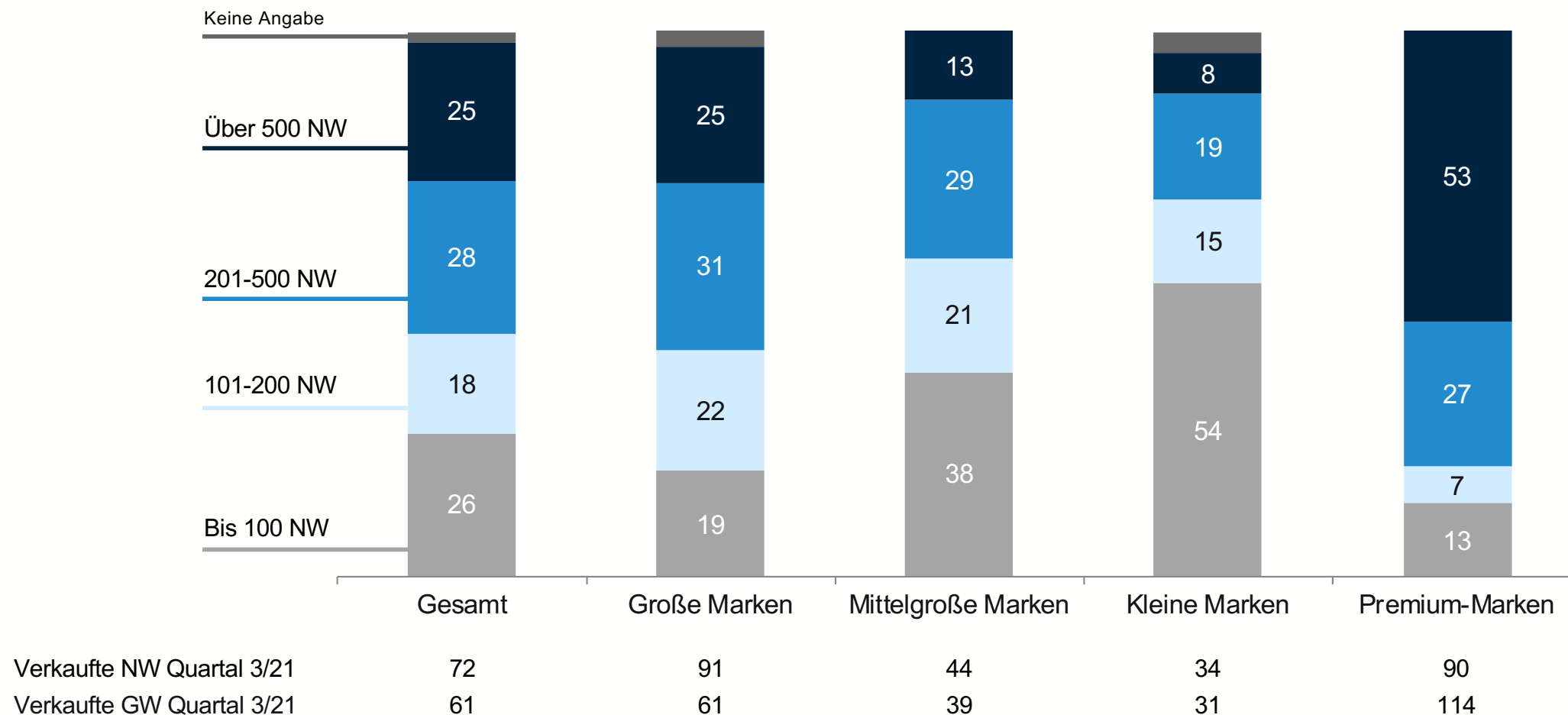


Marken und Fallzahlen Gesamtstichprobe Welle 13

Segment	Marke	Fallzahl	
Große Marken ab 5% Marktanteil	 Ford	9	} Gesamt: n=36 → gewichtet auf 49 entsprechend 49 % Marktanteil
	 Hyundai	10	
	 Renault	3	
	 SEAT	3	
	 Skoda	3	
	 VW	8	
Mittelgroße Marken 2,5% bis unter 5% Marktanteil	 Dacia	1	} Gesamt: n=24 → gewichtet auf 20 entsprechend 20 % Marktanteil
	 Fiat	4	
	 KIA	4	
	 Mazda	4	
	 Opel	7	
	 Peugeot	4	
Kleine Marken 0,5 bis unter 2,5% Marktanteil	 Citroen	5	} Gesamt: n=26 → gewichtet auf 13 entsprechend 13 % Marktanteil
	 Jeep	3	
	 MINI	1	
	 Mitsubishi	4	
	 Nissan	6	
	 SUZUKI	1	
	 Toyota	6	
Premium-Marken Fabrikate mit qualitäts- und preisorientiertem Premiumanspruch	 Alfa Romeo	2	} Gesamt: n=15 → gewichtet auf 18 entsprechend 18 % Marktanteil
	 Audi	4	
	 BMW	5	
	 Mercedes-Benz	2	
	 Volvo	2	
Summe		101	

Stichprobe: Verkaufseinheiten

Ø Verkaufte Neuwagen pro Jahr



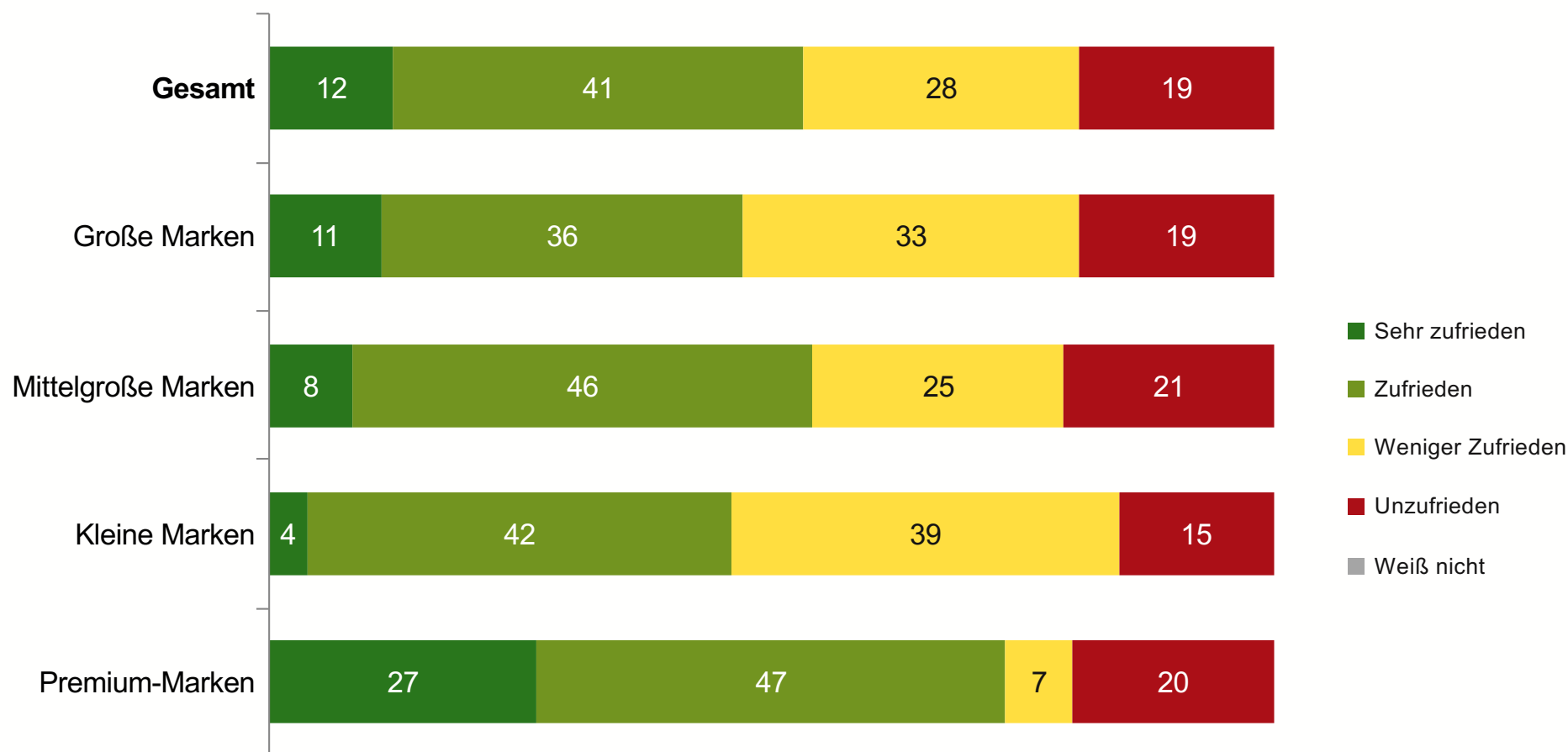


Fixer Teil Erhebungswelle 13, Quartal 3/2021

Überwiegend Zufriedenheit mit den NW-Verkaufsabschlüssen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, jeder Fünfte ist aber auch unzufrieden.

Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

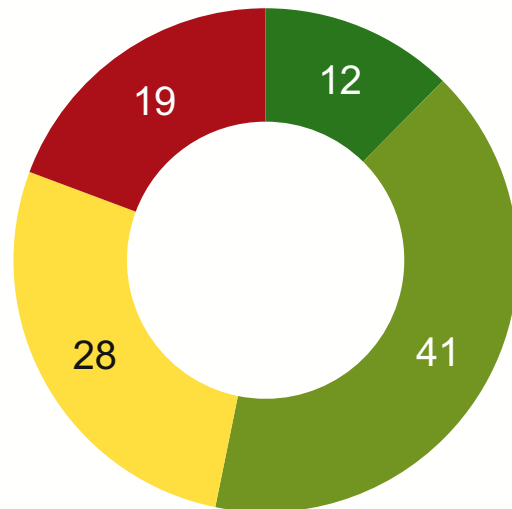


Hohe Zufriedenheit der letzten beiden Quartale setzt sich im dritten Quartal nicht fort.

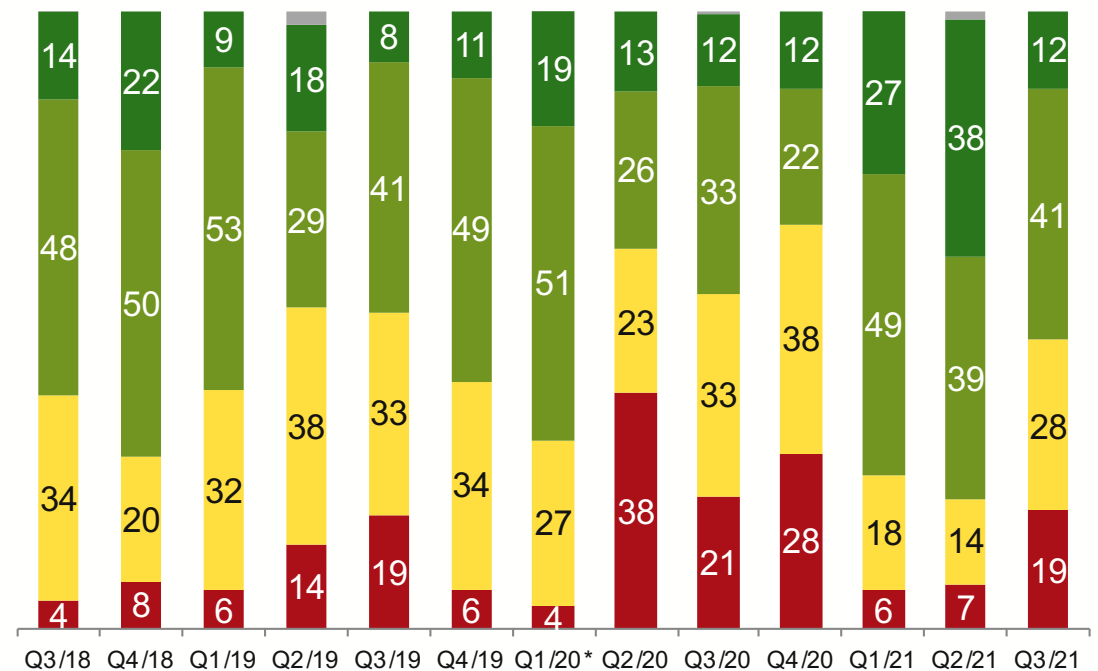
Zufriedenheit Neuwagen-Verkaufsabschlüsse - Zeitreihe

Wie zufrieden sind Sie mit den Neuwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 3 / 2021



Zeitreihe

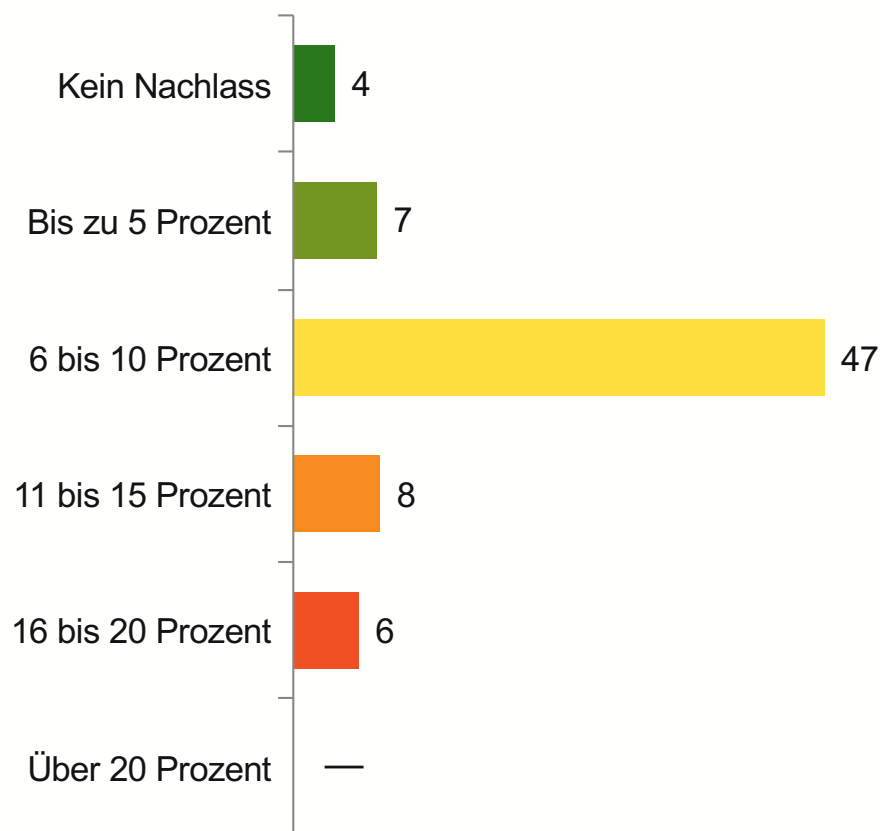


■ Sehr zufrieden
 ■ Zufrieden
 ■ Weniger zufrieden
 ■ Unzufrieden
 ■ Weiß nicht

Durchschnittlich neun Prozent Rabatt auf Neufahrzeuge.

Rabatte Neufahrzeuge

Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugsbereich im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Ø Rabatt: 8,9%

(Vergleichswert Quartal 2/2021: 8,5%)

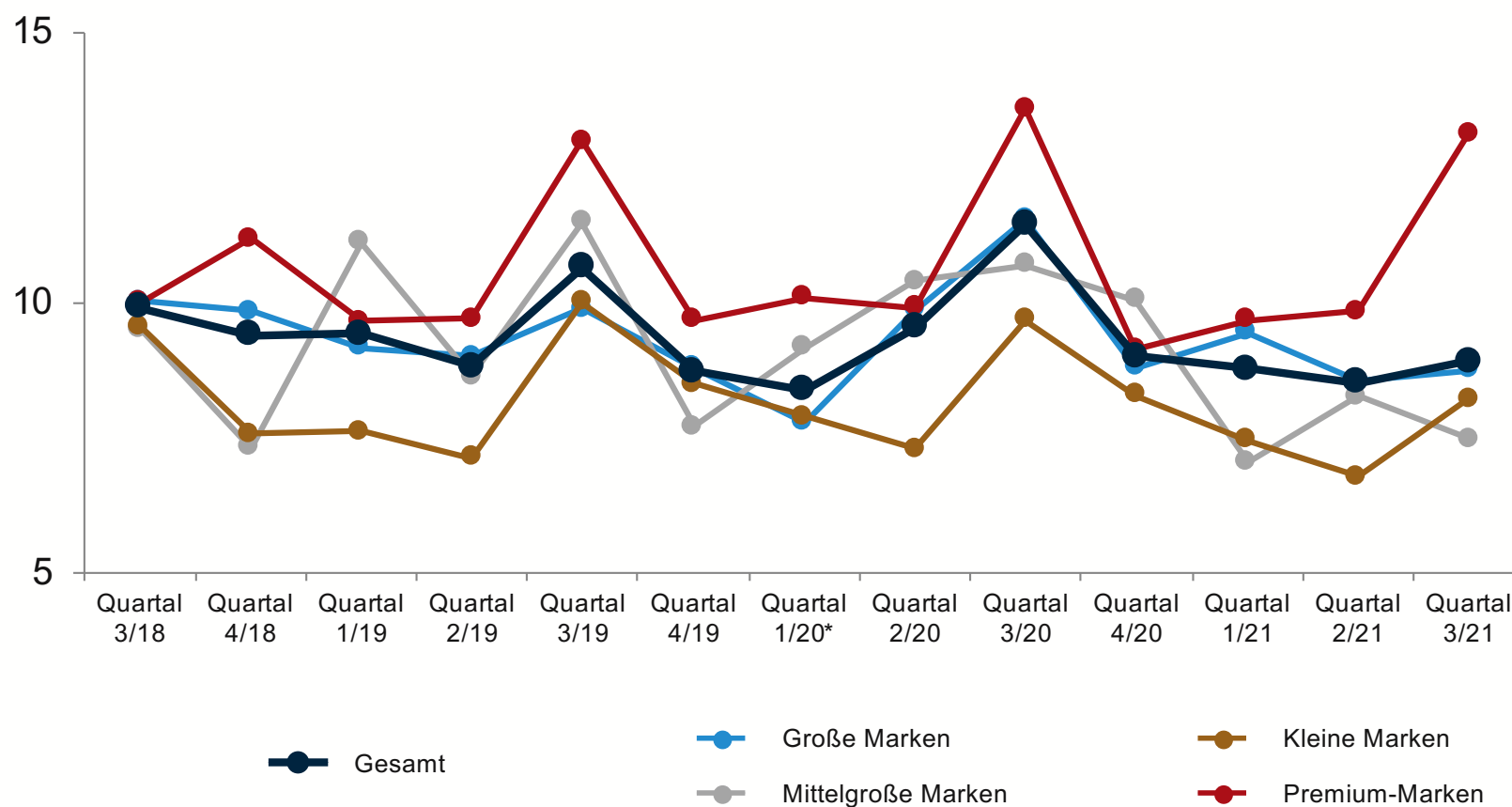
Nach Gruppen:

Große Marken:	8,8%
Mittelgroße Marken:	7,5%
Kleine Marken	8,2%
Premium-Marken:	13,1%

Wie schon in den Vorjahren steigt bei den Premium-Marken der durchschnittliche Rabatt im dritten Quartal deutlich an.

Rabatte Neufahrzeuge

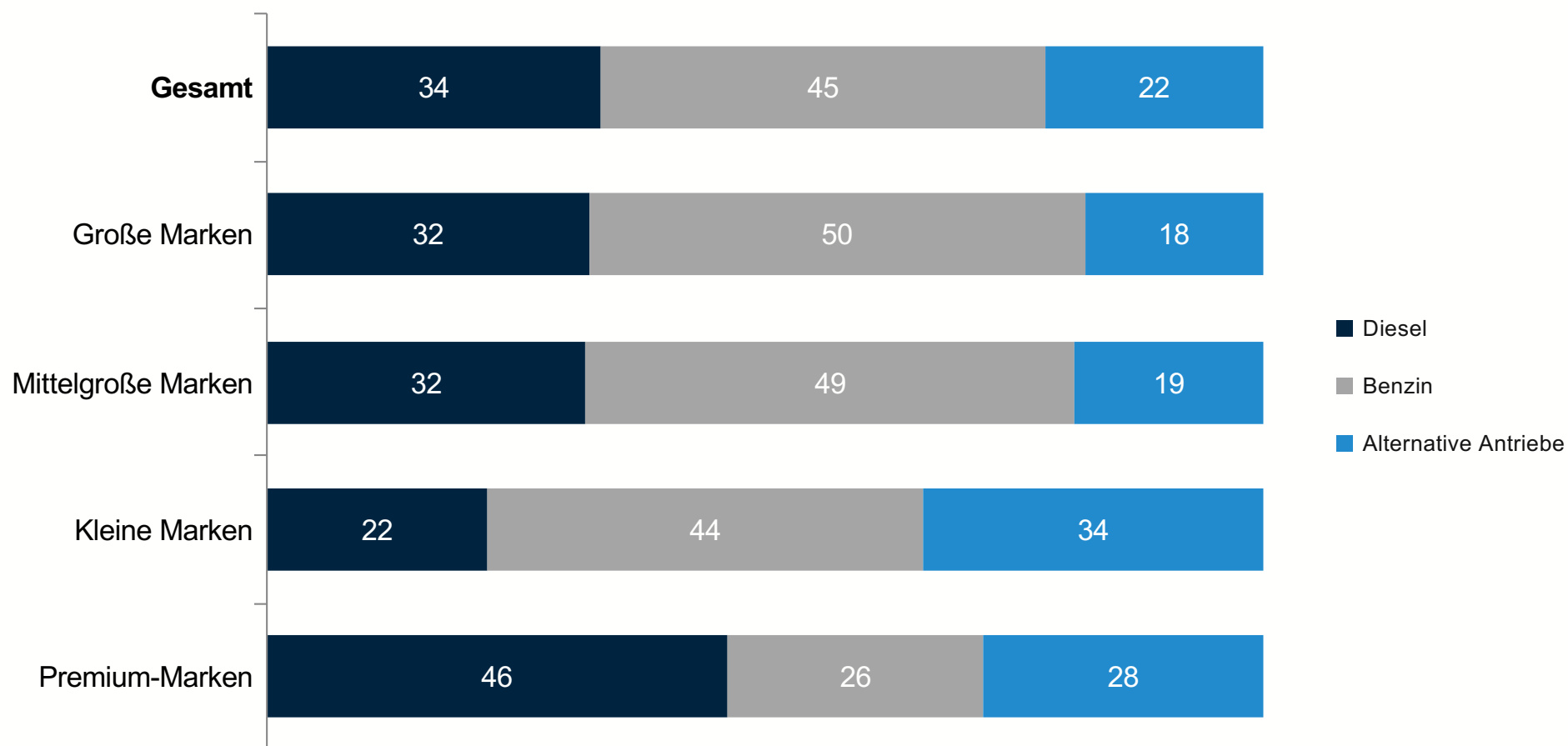
Wie viel reinen Nachlass (Kulanz ohne zusätzliche Stützungsmaßnahmen) haben Sie im Neufahrzeugbereich im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) durchschnittlich auf den Listenpreis eines Fahrzeuges beim Verkauf gegeben?



Alternative Antriebe bei kleinen und Premium-Marken stärker.

Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal (Juli bis September 2021) auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?

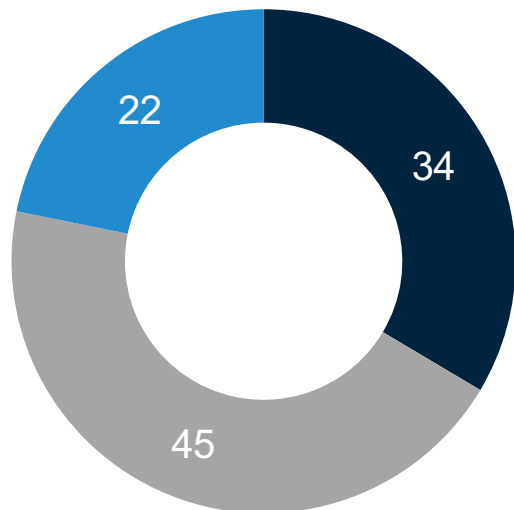


Kontinuierlicher Anstieg des Anteils alternativer Antriebe zu Lasten des Diesels.

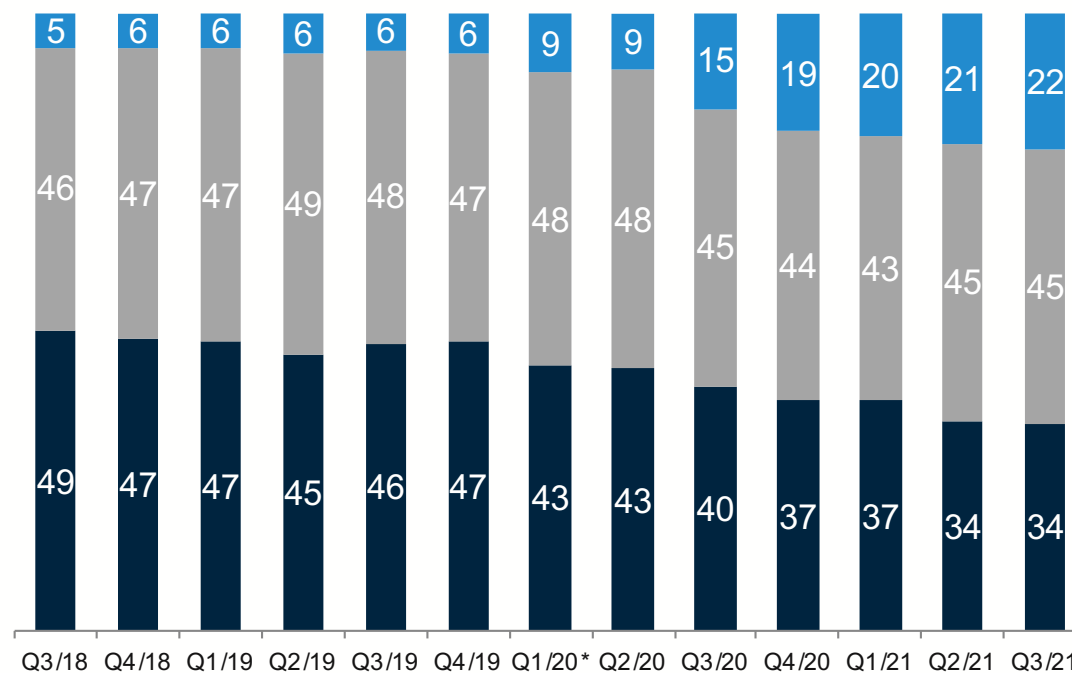
Verkaufte Neuwagen-Einheiten nach Antriebsart - Zeitreihe

Wie haben sich die verkauften Neuwagen im abgelaufenen Quartal (Juli bis September 2021) auf die unterschiedlichen Antriebsformen, also Diesel, Benzin oder alternative Antriebsformen aufgeteilt?

Quartal 3 / 2021



Zeitreihe



■ Diesel

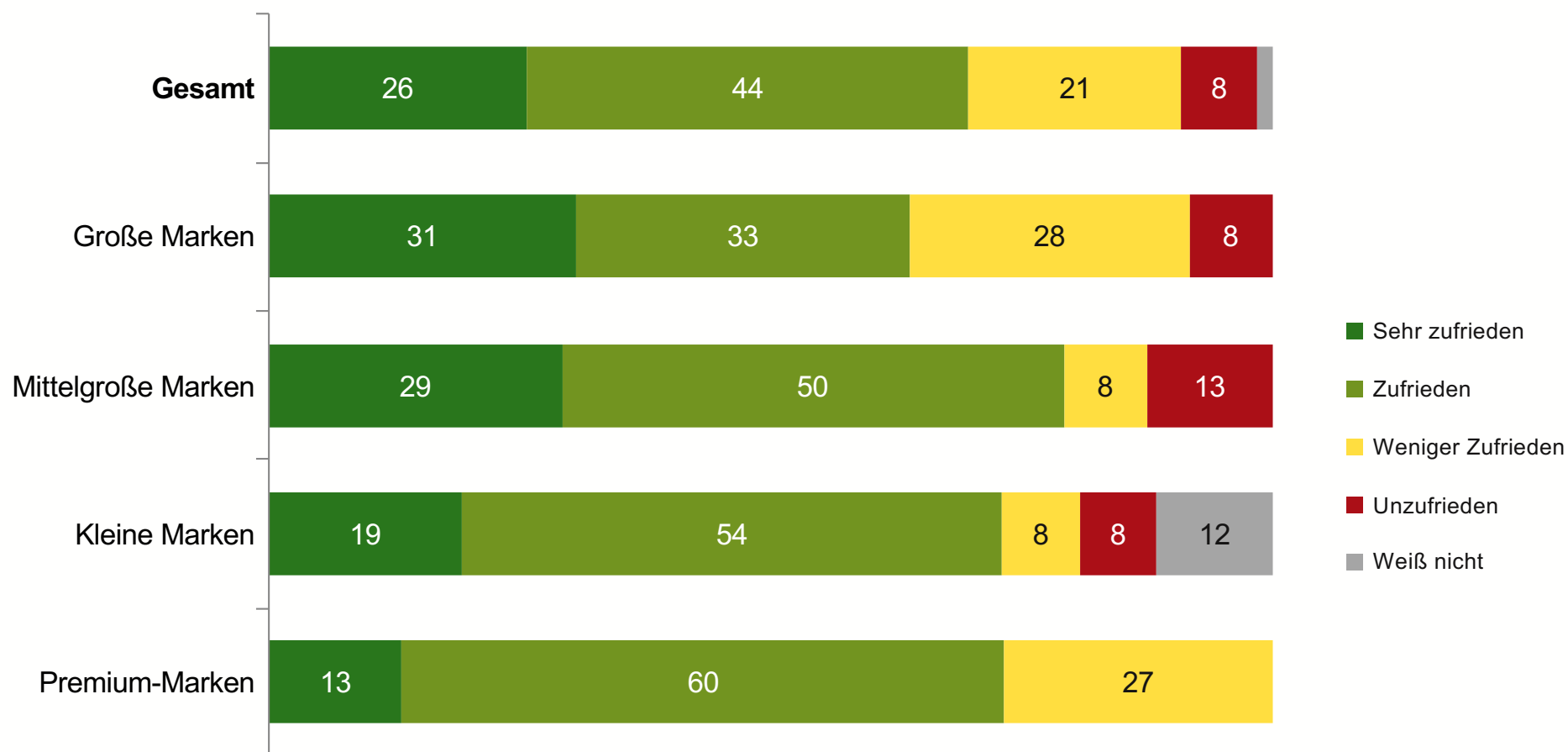
■ Benzin

■ Alternative Antriebe

Überwiegend Zufriedenheit mit den GW-Verkaufsabschlüssen.

Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

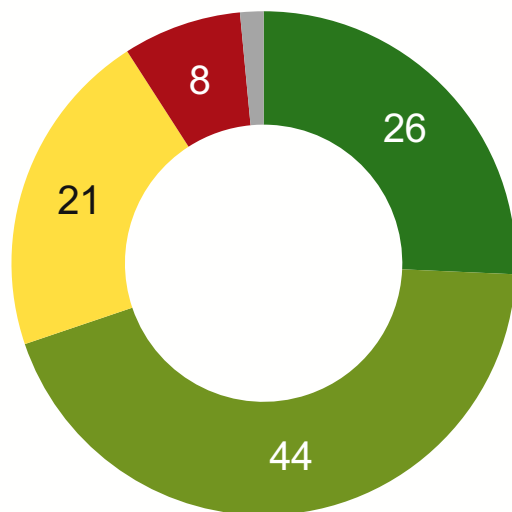


Zufriedenheit mit dem GW-Verkauf auf hohem Niveau, aber deutlich geringer als in den beiden Quartalen zuvor.

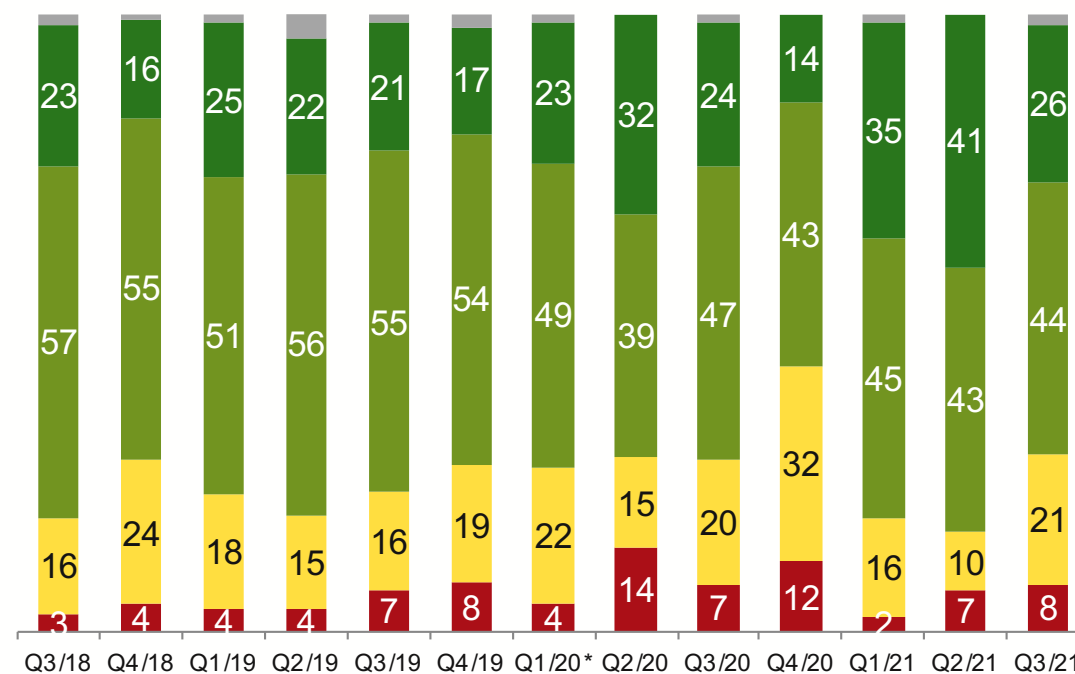
Zufriedenheit Gebrauchtwagen-Verkaufsabschlüsse

Wie zufrieden sind Sie mit den Gebrauchtwagenverkaufsabschlüssen 3. Quartal 2021 (Juli bis September) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?

Quartal 3 / 2021



Zeitreihe

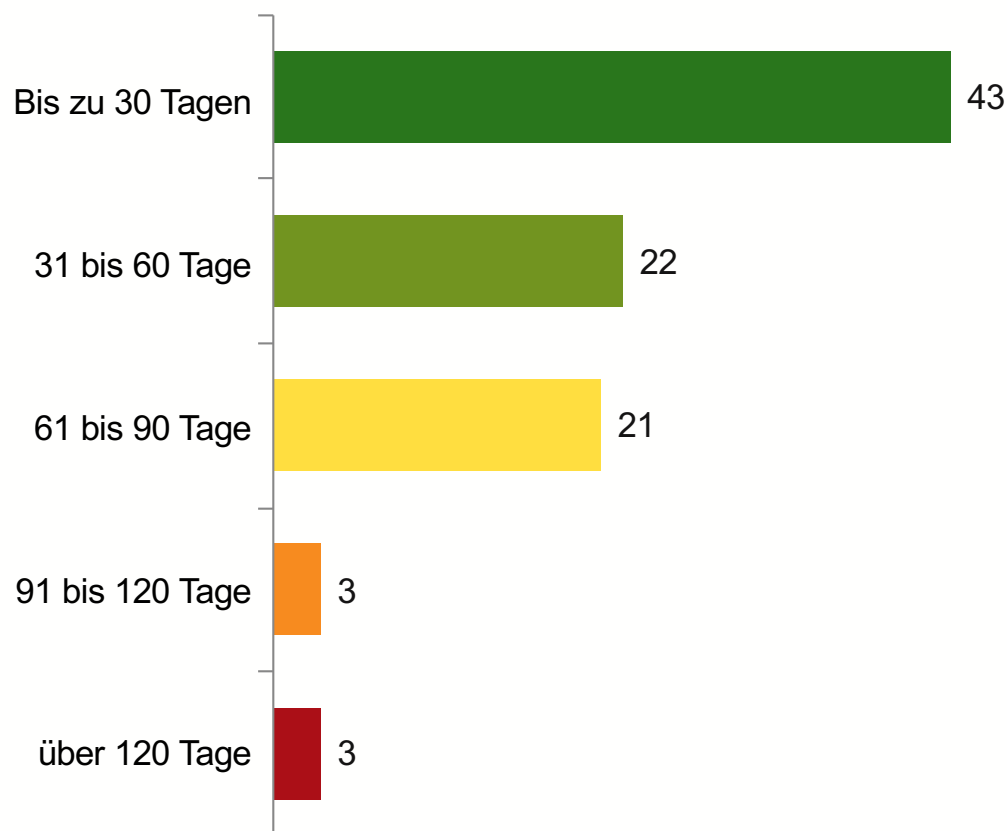


■ Sehr zufrieden ■ Zufrieden ■ Weniger zufrieden ■ Unzufrieden ■ Weiß nicht

Durchschnittliche GW-Standzeit sinkt auf unter 50 Tage.

GW-Standzeit

Wie viele Tage betrug Ihre GW-Standzeit vom Bestand im abgelaufenen Quartal?



Ø Standzeit: 49 Tage

(Vergleichswert Quartal 2/2021: 58 Tage)

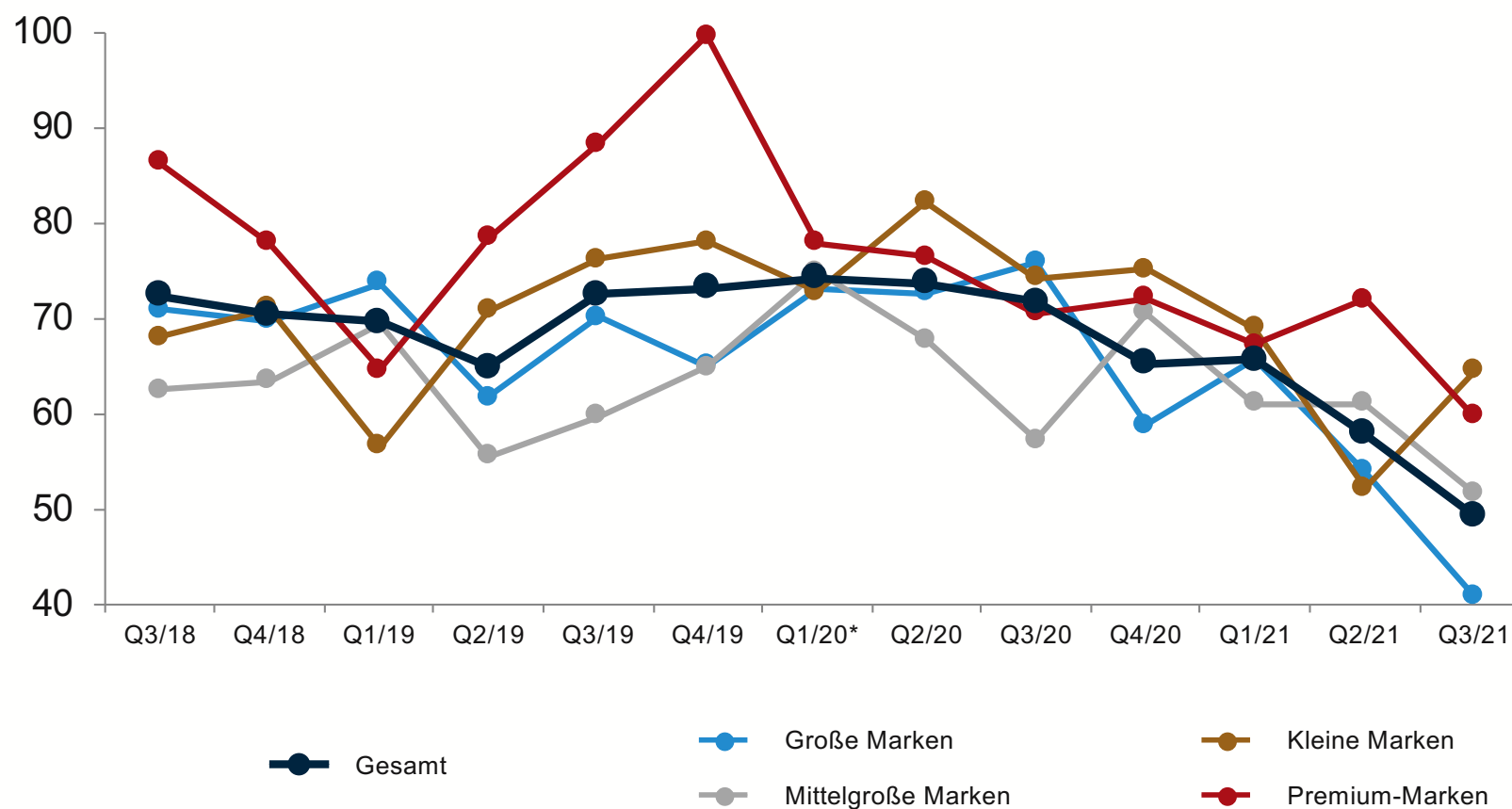
Nach Gruppen:

Große Marken	41 Tage
Mittelgroße Marken	52 Tage
Kleine Marken	64 Tage
Premium-Marken	60 Tage

Insgesamt sinkende GW-Standzeit, außer bei kleinen Marken.

GW-Standzeit - Zeitreihe

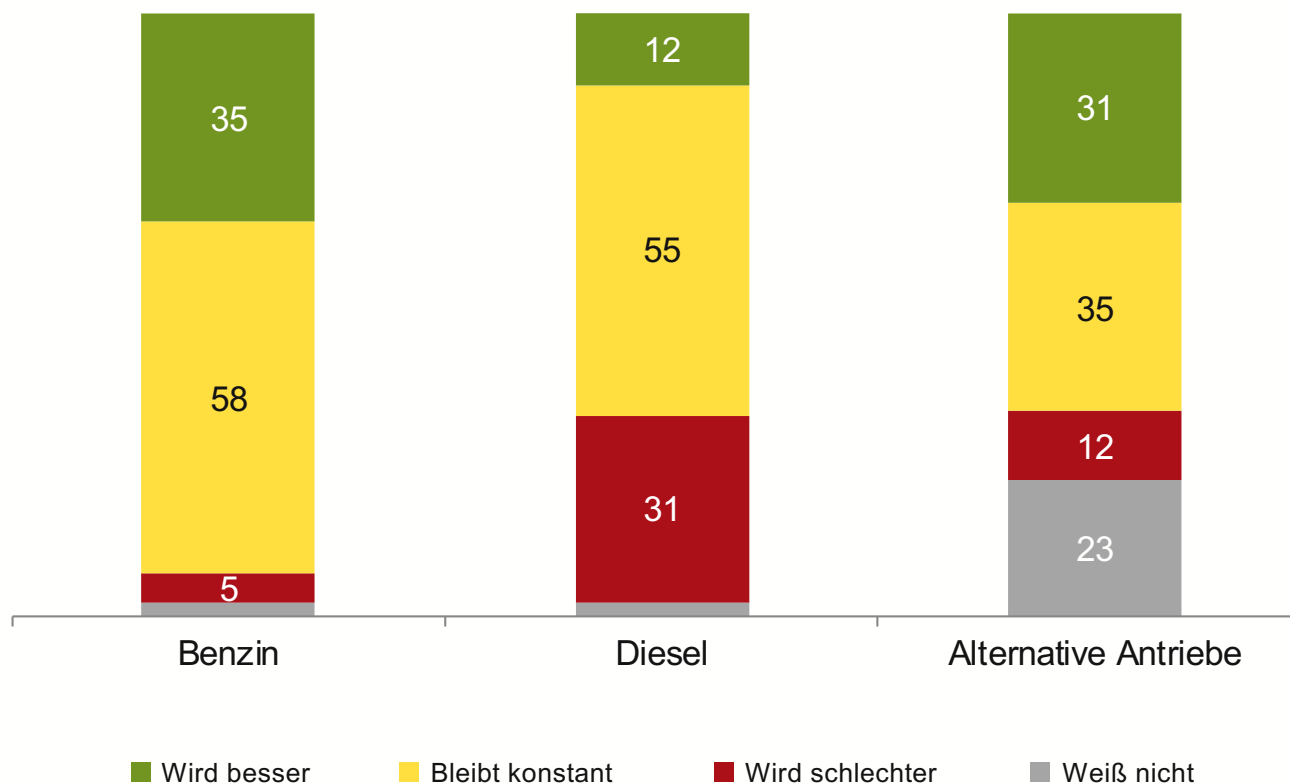
Wie viele Tage beträgt Ihre GW-Standzeit vom Bestand?



Jeweils ca. ein Drittel erwartet eine steigende Nachfrage bei Benzin und alternativen Antrieben.

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart

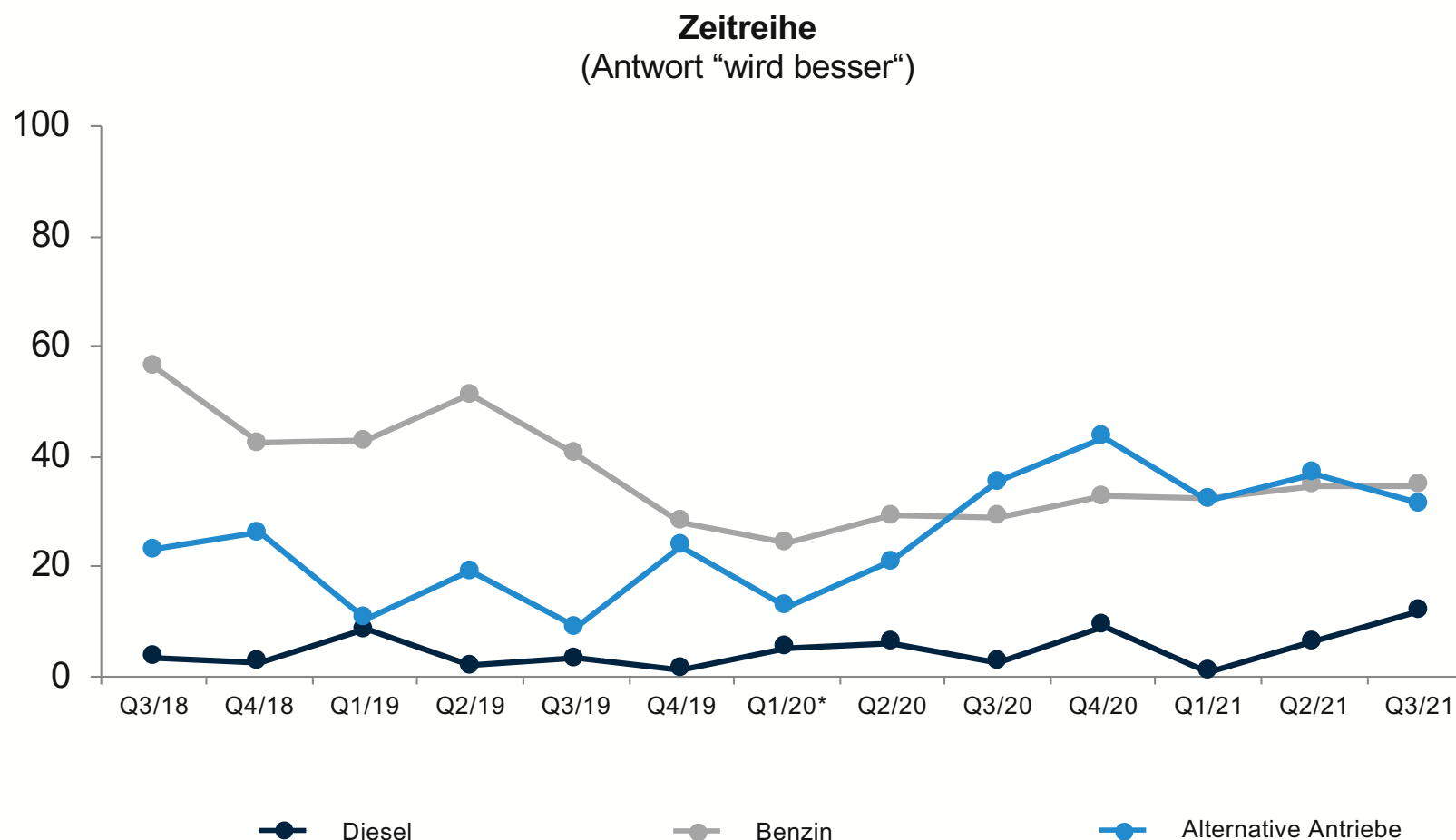
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



Anteil derjenigen, die eine steigende Nachfrage bei Diesel-GW erwarten, liegt erstmals über 10 Prozent.

Erwartete Nachfrage GW nach Antriebsart - Zeitreihe

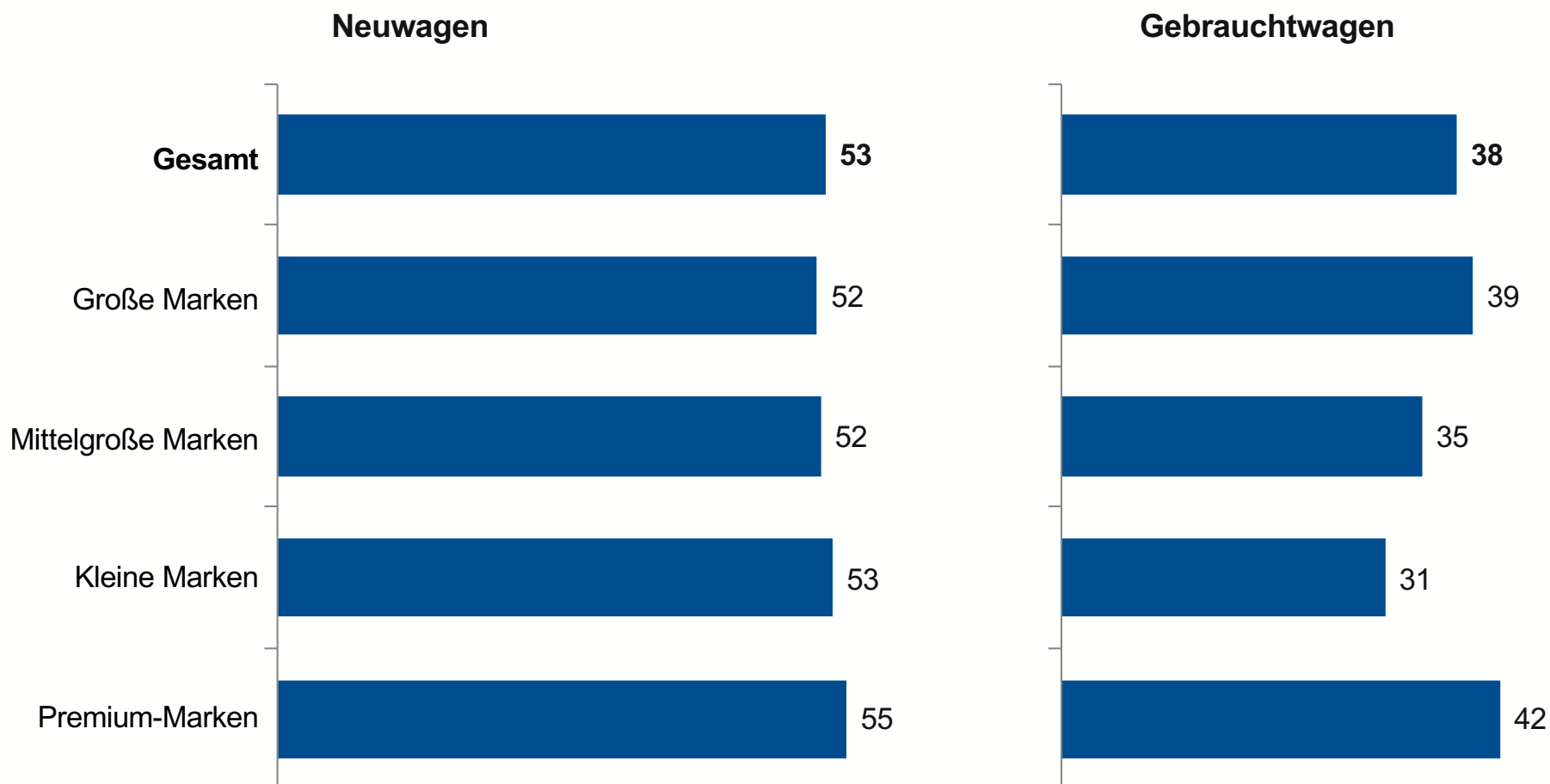
Wie entwickelt sich die Nachfrage Ihrer Gebrauchtwagen je Antriebsart?



Über die Hälfte der Neuwagen wurden über das Autohaus finanziert.

Anteil Finanzierung

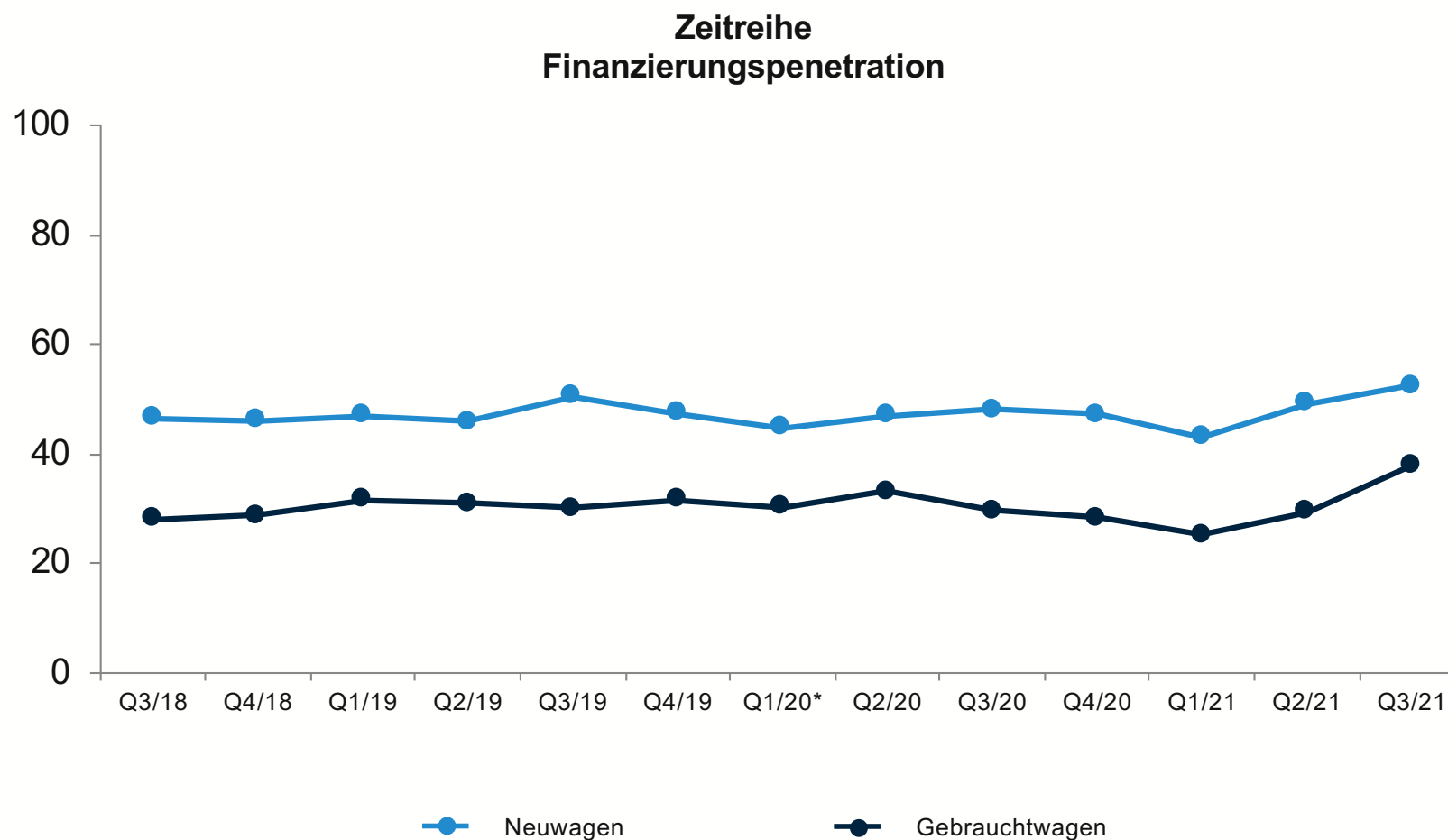
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



Steigende Finanzierungspenetration, v.a. bei Gebrauchtwagen.

Anteil Finanzierung - Zeitreihe

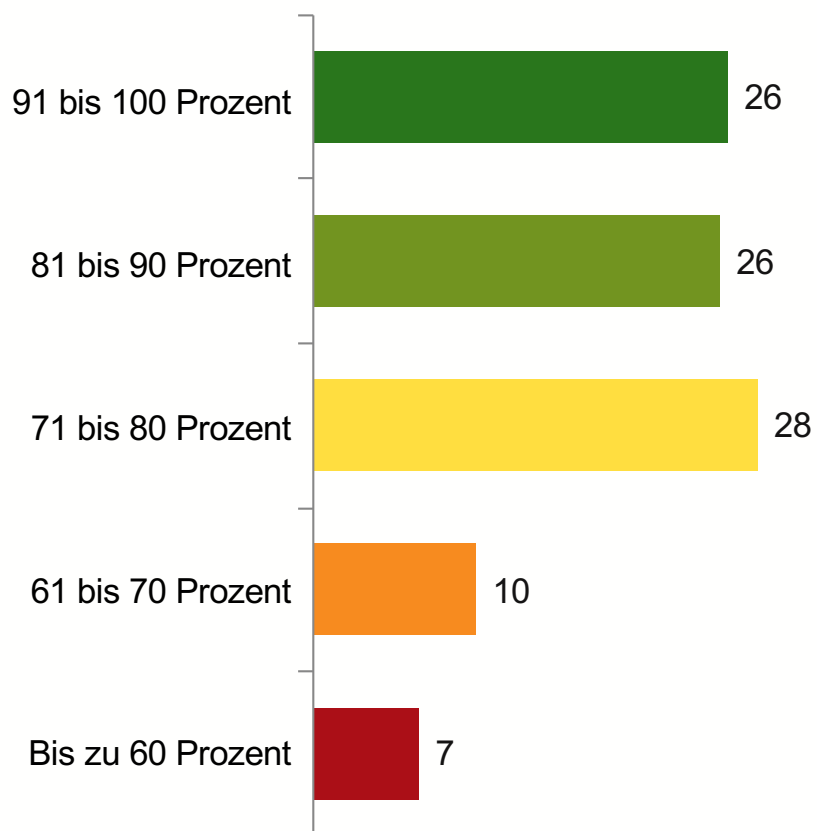
Wie viel Prozent Ihrer Neu- und Gebrauchtwagen wurden über Ihr Autohaus finanziert?



84 Prozent durchschnittliche Werkstattauslastung im dritten Quartal.

Werkstattauslastung

Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) ausgelastet?



Ø Werkstattauslastung: 84 Prozent

(Vergleichswert Quartal 2/2021: 87 Prozent)

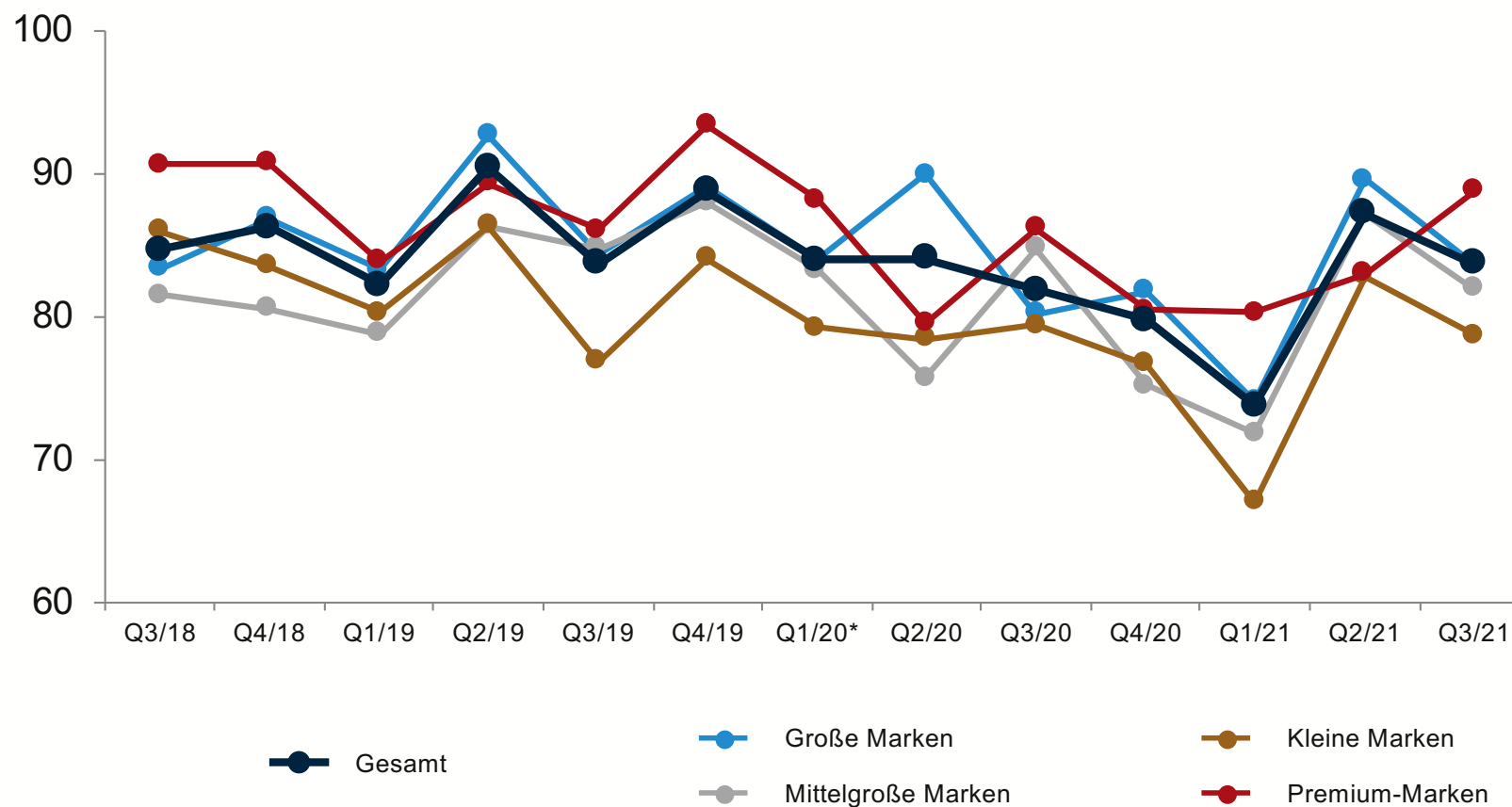
Nach Gruppen:

Große Marken	84 Prozent
Mittelgroße Marken	82 Prozent
Kleine Marken	79 Prozent
Premium-Marken	89 Prozent

Leicht sinkende Werkstattauslastung im Vergleich zum letzten Quartal, außer bei den Premium-Marken.

Werkstattauslastung - Zeitreihe

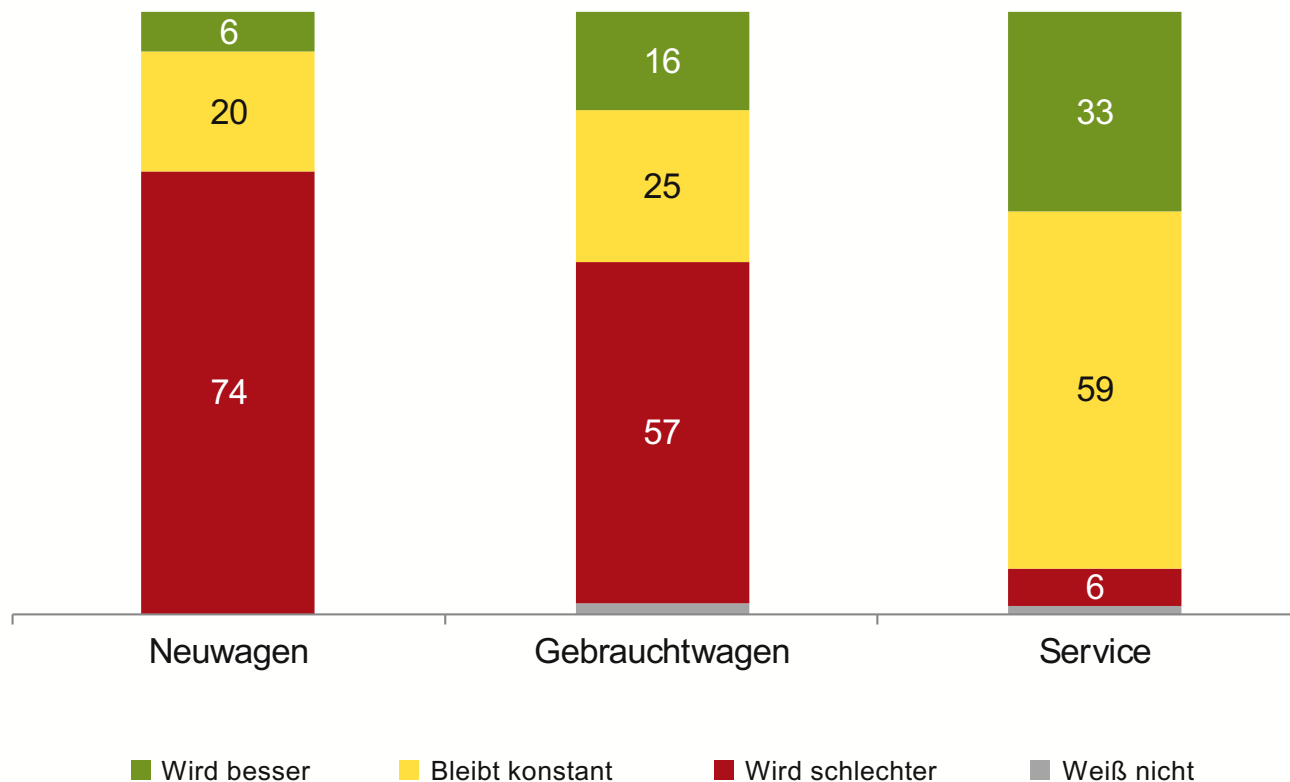
Zu wie viel Prozent war Ihre Werkstatt im 3. Quartal 2021 (Juli bis September) ausgelastet?



Nur im Servicebereich überwiegt Optimismus bzgl. der Geschäftsentwicklung.

Erwartete Geschäftsentwicklung

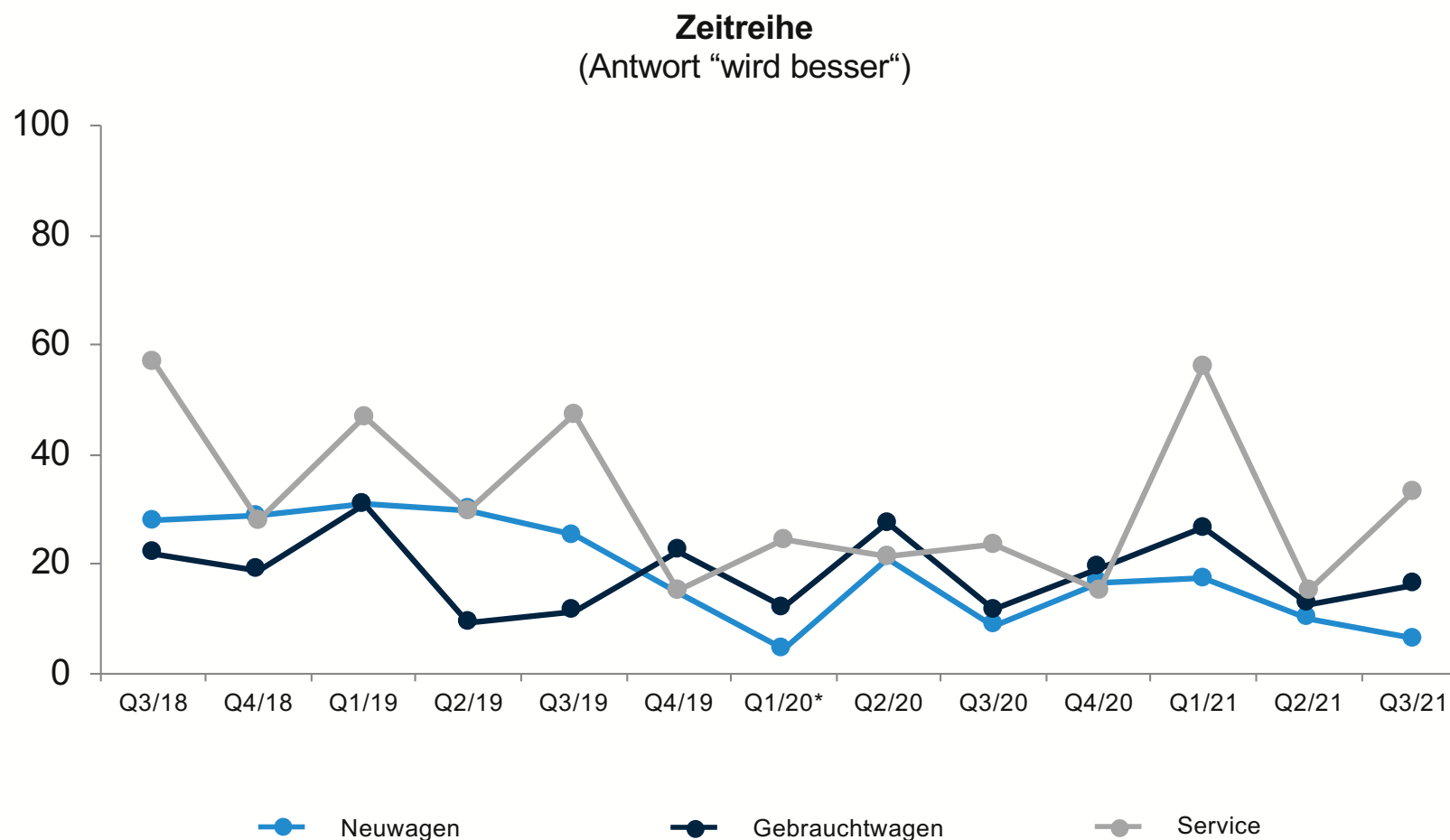
Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



Bei GW und Service steigt der Optimismus, bei NW ist er eher rückläufig.

Erwartete Geschäftsentwicklung - Zeitreihe

Wie wird sich das Geschäft aus Ihrer Sicht im Bereich GW, NW und Service in den nächsten 3 Monaten entwickeln?



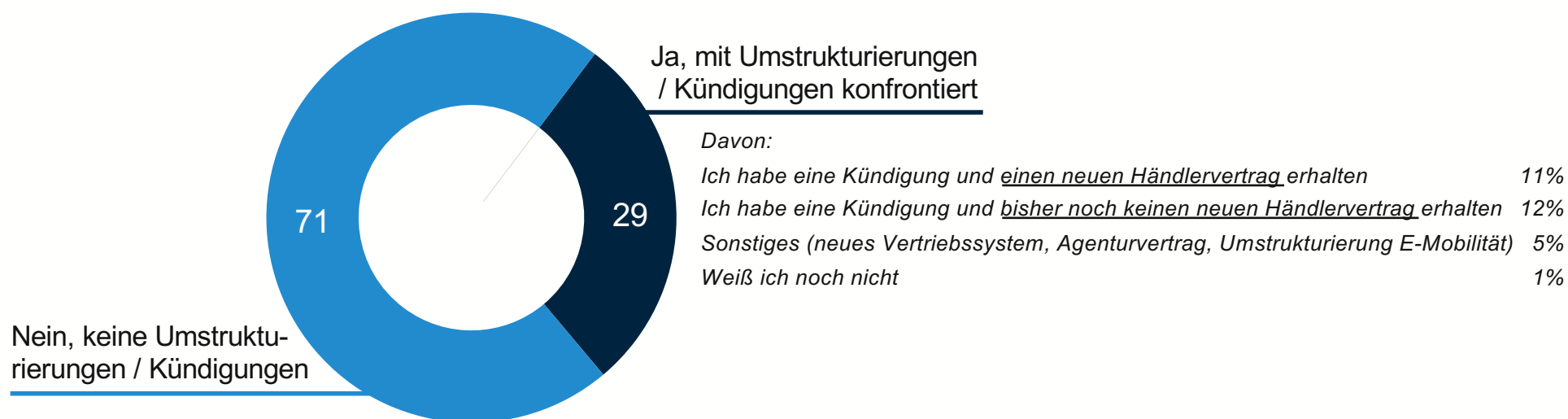


**Variabler Teil Quartal 3/2021:
Umstrukturierungen, Agentursysteme**

Drei von zehn Händlern befinden sich in einem Umstrukturierungs- oder Kündigungsprozess.

Umstrukturierungen / Kündigungen

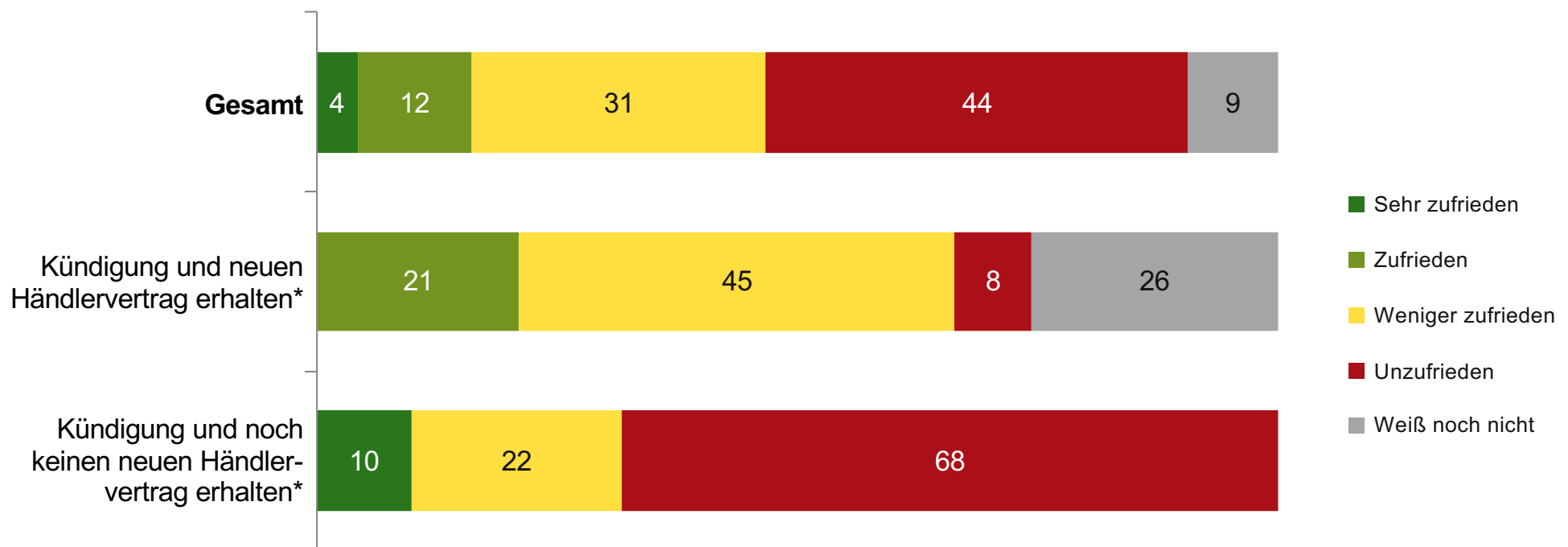
Sind Sie bei Ihrer Marke mit Umstrukturierungen oder Kündigungen konfrontiert?



Überwiegend Unzufriedenheit mit den Veränderungen.

Zufriedenheit mit den Veränderungen

Wie zufrieden sind Sie mit diesen Veränderungen?



Die Reaktionen der betroffenen Händler reichen von Ratlosigkeit bis hin zur Umstellung des Geschäftsmodells.

Reaktion auf die Veränderungen

Wie werden Sie auf diese Veränderungen reagieren, was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

Konsequenzen noch offen / Ratlosigkeit

„Wir werden es auf uns zukommen lassen müssen.“

„Keinen definitiven Folgevertrag, im Augenblick kann ich noch nichts planen.“

„Es wird noch abgewartet und dann muss ich was machen.“

„Wir müssen uns wohl neu ausrichten.“

Keine Konsequenzen / Veränderungen werden akzeptiert

„Wir können in diesen Veränderungen nicht reagieren und müssen es hinnehmen.“

Keine wesentliche Veränderung

„Mich betrifft es nicht.“

„Ich habe keinen wirtschaftlichen Verlust.“

„Es wird sich nicht viel ändern.“

Veränderung zum Negativen

„Es wird schwieriger.“

„Schlimmstenfalls Konkurs.“

Umstellung Geschäftsmodell: Markenwechsel

„Wir warten auf ein Angebot. Je nachdem, wie die Entscheidung fällt, müssen wir uns eventuell nach einer Alternativ-Marke umsehen.“

„Wir suchen eine andere Marke.“

Umstellung Geschäftsmodell: Mehr GW

„Wir müssen Kooperationen mit neuen Partnern knüpfen. Neuer Schwerpunkt: GW und EU-Fahrzeuge.“

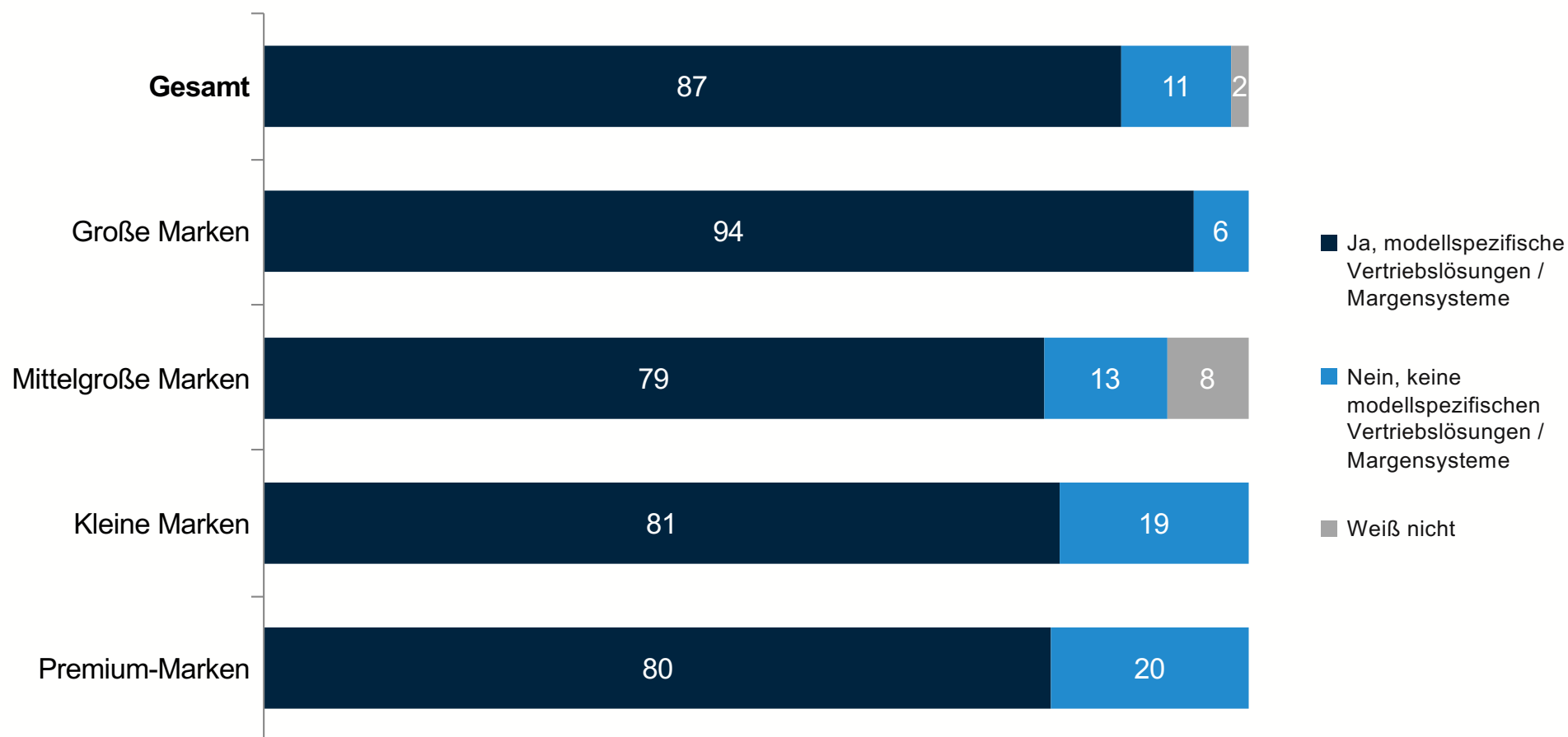
„Wir werden uns mehr auf das Gebrauchtwagen-geschäft und das Importieren fokussieren.“

„Wir werden mehr Gebrauchtfahrzeuge verkaufen.“

Mehrheitlich eigene Vertriebslösungen bzw. Margensysteme für bestimmte Modelle.

Modellspezifische Vertriebslösungen / Margensysteme

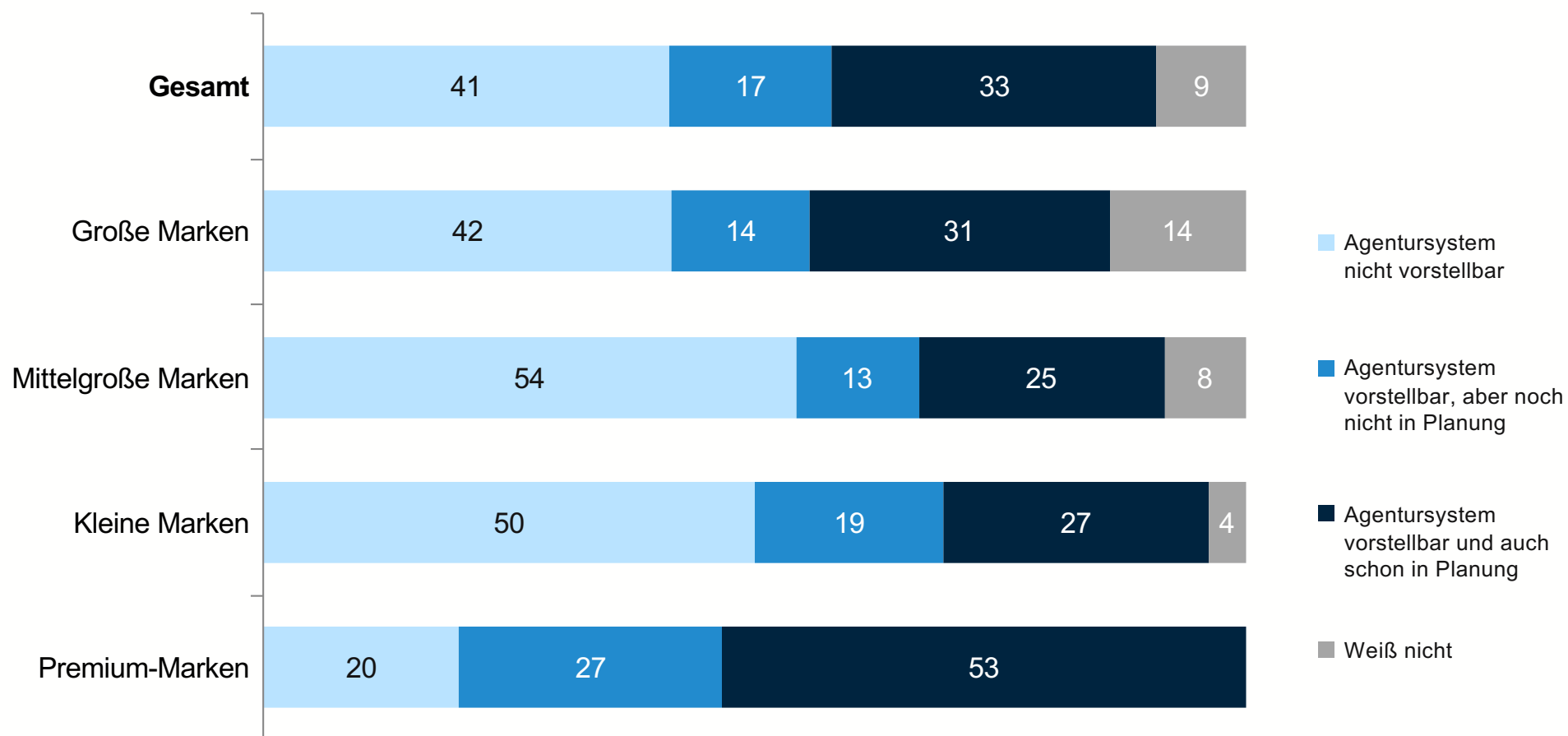
Gibt es bei Ihrer Marke unterschiedliche Vertriebslösungen bzw. Margensysteme für bestimmte Modelle (beispielsweise E-Fahrzeuge)?



Bei einem Drittel ist ein Agentursystem bereits in Planung.

Vorstellbarkeit und Planung Agentursysteme

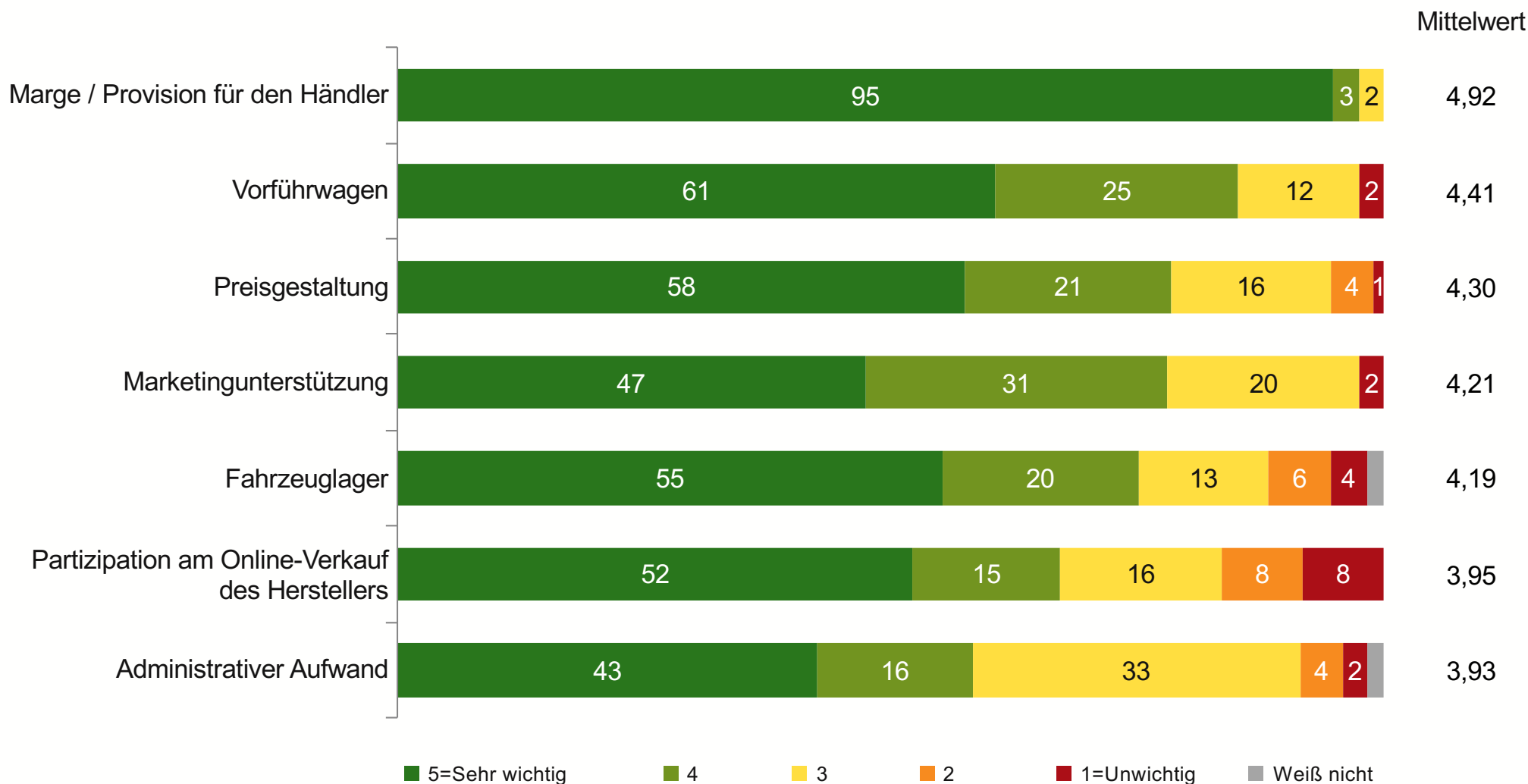
Verschiedene Hersteller beschäftigen sich derzeit mit der Einführung von Agentursystemen. Die Händler agieren darin nur noch als „Vermittler“ zwischen Hersteller und Kunden und erhalten eine Provision. Können Sie sich für Ihren Betrieb bzw. für Ihre Marke ein Agentursystem vorstellen bzw. ist dieses schon in Planung?



Ihre Provision sehen die Händler als wichtigsten Faktor für ein funktionierendes Agentursystem in ihrem Unternehmen an.

Wichtigkeit einzelner Faktoren für ein funktionierendes Agentursystem im eigenen Unternehmen

Wie wichtig sind die folgenden Faktoren für ein funktionierendes Agentursystem in Ihrem Unternehmen?



Dr. Konrad Weißner | General Manager

wessner@puls-marktforschung.de
0911 9535-400



Angelika Rothermund | Senior Consultant

rothermund@puls-marktforschung.de
0911 9535-410

