



Trend: Einkaufsfinanzierung

Zufrieden mit den Leistungen

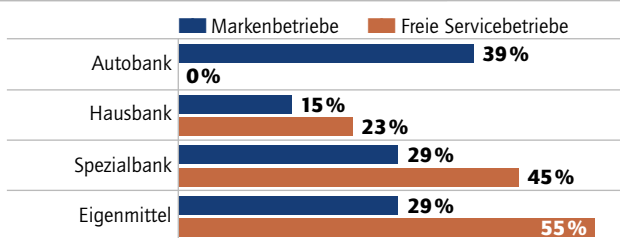
75 Prozent der markengebundenen Autohäuser bevorzugen bei der Einkaufsfinanzierung von Neufahrzeugen die Autobanken der Hersteller und Importeure. 16 Prozent der Vertragshändler nehmen bei der Finanzierung ihrer Neuwagen-Lagerbestände die unabhängigen Spezialbanken in Anspruch. Anders sieht die Situation im Gebrauchtwagengeschäft aus. Hier sind es knapp 40 Prozent der Markenbetriebe, die ihre Fahrzeuge über die Banken der Automobilproduzenten finanzieren. Die Inhaber von Freien Servicebetrieben nutzen zur Finanzierung ihrer Lagerfahrzeuge vor allem eigene finanzielle Mittel (55 Prozent) und die Kredite der herstellerunabhängigen Autobanken (45 Prozent). Allerdings spielen hier auch die

Hausbanken (23 Prozent) der Freien Werkstätten eine wichtige Rolle. Rund 70 Prozent der Freien Servicebetriebe und 54 Prozent der Fabrikshändler sind mit den Finanzdienstleistungen ihrer Banken „zufrieden“. Zufrieden sind die Vertragspartner auch mit den Konditionen für die Verkaufsförderungsaktionen der Automobilhersteller und Importeure. So werden zwei Drittel der Neuwagenhändler mit „günstigeren Zinssätzen“ und 55 Prozent mit „befristet erweiterten Kreditlinien“ unterstützt.

Teile und Zubehörartikel finanzieren 72 Prozent der Freien Werkstätten und 80 Prozent der Markenbetriebe mit Eigenmitteln. Die Spezialbanken und Kreditgeber der Fahrzeughersteller werden hierbei kaum beansprucht. *nr*

EINKAUFSFINANZIERUNG VON GEBRAUCHTWAGEN

kfz-betrieb

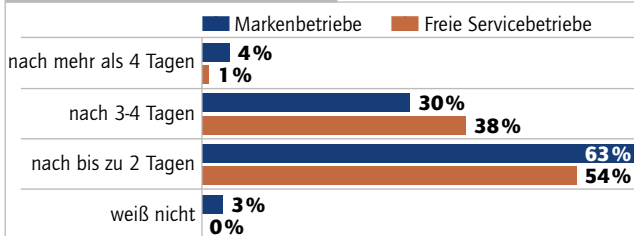


Trotz des hohen Kapitalbedarfs für das Gebrauchtwagengeschäft finanzieren viele Freie Servicebetriebe zugekaufte Fahrzeuge aus der eigenen Kasse.

Quelle: BBE

BEREITSTELLUNG DES GW-KREDITS

kfz-betrieb



Frage: „Wann wird Ihnen nach der Übergabe des Kfz-Briefes der Gebrauchtwagenkredit bereitgestellt?“

Quelle: BBE

Lesen Sie zu diesem Thema auch die Seiten 18 bis 21.



2006



Gesucht: die Profis im Online-Geschäft

»kfz-betrieb« und AutoScout24 verleihen 2006 zum dritten Mal den „Internet Sales Award“. Gesucht werden die Autohäuser und Freien Handelsbetriebe, die eine attraktive Web-Seite betreiben und die vor allem die internen Prozesse rund um den Fahrzeugvertrieb via Internet im Griff haben.

Die Jury prüft alles rund um Ihre Präsenz im Internet: Design und Pflege Ihrer Web-Seite bzw. den Aufwand, den Sie dafür betreiben, sowie das Marketing rund um Ihren Online-Auftritt. Aber auch Ihre interne Abwicklung interessiert uns. Es kommt schließlich nicht nur auf die virtuelle Show an – Sie sollen ja auch halten, was Sie versprechen!

Finden Sie heraus, wo Sie stehen, und gewinnen Sie auch noch etwas dabei:



- 1. Platz 2 500 Euro
- 2. Platz 1 000 Euro
- 3. Platz 500 Euro



Die feierliche Verleihung des „Internet Sales Award 2006“ findet am 14. September im Rahmen der Automechanika 2006 in Frankfurt am Main statt.

So bewerben Sie sich

- ▶ Teilnahmeberechtigt sind alle Autohäuser und Freien Handelsbetriebe, die Neu- und Gebrauchtwagenverkauf über das Internet betreiben.
- ▶ Bewerbungsschluss für den „Internet Sales Award“ ist der **3. Juli 2006**.
- ▶ Die besten Bewerber werden von einer Fachjury besucht und im »kfz-betrieb«-Wochenjournal porträtiert.
- ▶ Die elektronischen Bewerbungsunterlagen finden Sie im Internet unter www.kfz-betrieb.de oder Sie können sie anfordern unter: silke_hussy@vogel-automedien.de
Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Dr. Gunther Schunk, Tel.: 0931/4 18-25 25