

## Neue Impulse für den Neuwagenmarkt schaffen

Das Webportal AutoTopDeal will den Neuwagenmarkt in Deutschland revolutionieren. Die Macher sind ein Vater-Sohn-Team aus Norderstedt bei Hamburg, das Erfahrung hat mit erfolgreichen Internetplattformen – und auch schon mal etwas lauter diskutiert ...

### ***Mobile.de, Autoscout24.de, Autobörse.de, Webauto.de und ganz neu PKW.de – gibt es nicht schon genug Autokaufportale im Internet?***

Hans-Jochen Fink: Ja, es gibt einige, das ist richtig. Aber das Geschäftsmodell von AutoTopDeal ist in Deutschland nach wie vor einzigartig.

### ***Und was ist an Ihrem Portal so anders?***

Sebastian Fink: Ein wichtiger Punkt ist, dass auf AutoTopDeal nur Neuwagen und junge Gebrauchtwagen angeboten werden. Doch das wirklich Einzigartige ist das Konzept: AutoTopDeal kehrt das Prinzip eines Versteigerungsportals um: Der Kunde gibt sein Gesuch ein, lehnt sich zurück und wartet bequem auf die Angebote von den Händlern. Hier ist also nicht der Kunde der Bieter, sondern der Händler! Damit ist für den Kaufinteressierten das mühsame Suchen nach vergleichbaren Angeboten passé. Der Interessent gibt einfach sein Wunschauto ein, legt die Angebotsfrist fest – und schaut zu wie sich sein ganz persönliches Neuwagen-Schaufenster füllt. Denn nun machen ihm Autohändler aus ganz Deutschland maßgeschneiderte, verlässliche Angebote und unterbieten sich dabei gegenseitig. Diese Transparenz ermöglicht konkurrenzlos günstige Neuwagenpreise und echte Schnäppchen.

### ***An wen richtet sich AutoTopDeal?***

Hans-Jochen Fink: Wir richten uns auf Kundenseite an alle Kaufinteressenten, die einen Neuwagen oder jungen Gebrauchten bis 18 Monate suchen oder ein Neufahrzeug mit Tages- beziehungsweise Händlerzulassung. Besonders interessant ist die Webseite auch für Fahrer von Firmenwagen, die ihr Auto innerhalb eines Preisrahmens selbst auswählen. Auf Händlerseite richten wir uns an alle Autohändler, die ihren Abverkauf über eine komfortable Maßnahme steigern wollen, regional wie bundesweit.

### ***Aber warum sollte ein Händler einen Neuwagen auf AutoTopDeal preiswerter anbieten als in seinem Autohaus?***

Sebastian Fink: Weil in unserem Portal der gesamte Angebotsprozess anonym abläuft. Der Händler kann gegenüber seinen Stammkunden auch niedrige Verkaufspreise rechtfertigen, etwa wenn er ein Modell, das sich in seinem Einzugsgebiet als nur schwer verkäuflich erweist, im Preis reduziert anbietet. Der reduzierte Preis erklärt sich dabei aus dem geringeren Personalaufwand auf Händlerseite – es findet ja kein langwieriger Verhandlungsprozess vor Ort statt, sondern der Kaufinteressierte weiß ja ganz genau, was er kaufen wird. Der Deal ist vor Ort also schnell gemacht.

***Wie kommt der Verkauf letztlich zustande?***

Hans-Jochen Fink: Nach Ablauf der Angebotsfrist kann der Kunde bis zu drei Offerten auswählen. Erst dann übermittelt AutoTopDeal – nach ausdrücklicher Einverständniserklärung des Kunden – den betreffenden Händlern und dem Kaufinteressenten die gegenseitigen Daten. Damit hat AutoTopDeal seine Aufgabe erfüllt, nun entscheiden Händler und Kunde, ob es zum Kauf kommt. Klarer Vorteil für den Kunden ist, dass er das Auto vor Ort begutachten und auch noch einmal Probe fahren kann. AutoTopDeal vermittelt also nur, der Handschlag findet letztlich immer noch zwischen Händler und Kunde statt.

***Werbung findet man auf AutoTopDeal nicht. Wodurch erwirtschaftet Ihr Portal Geld?***

Sebastian Fink: Nur durch die Gebühren, die die Autohändler für die Vermittlung eines Kaufinteressenten zahlen. Für jeden Kontakt zu einem Kaufinteressierten zahlt der Händler nach Ablauf der Angebotsfrist 45 Euro. AutoTopDeal ist in keiner Weise an Verkaufserlösen der Händler beteiligt. Diese Form der Finanzierung gewährleistet die Unabhängigkeit des Portals und die völlig neutrale Vermittlerfunktion. Für Kaufinteressenten ist die Nutzung von AutoTopDeal kostenlos.

***Was genau sind die Vorteile für den Händler, bei AutoTopDeal mitzumachen?***

Hans-Jochen Fink: Für die Händler bietet AutoTopDeal einen neuen Vertriebskanal mit geringen Streuverlusten, da nur auf tatsächlich vorhandene Anfragen reagiert wird. AutoTopDeal vermittelt ihnen wertige Kundenadressen und gibt Ihnen die Möglichkeit, auch bundesweit neue Kunden zu akquirieren. Mit einer Telefon-Hotline und Schulungen vor Ort bietet AutoTopDeal den Händlern Unterstützung bei der Nutzung der Plattform. Ganz neu nutzen wir auch den Internetdienst Twitter. Die Händler bekommen zusätzlich zu filtergesteuerten Mails über Twitter jedes relevante Angebot in Kurzform zugeschickt und können sofort reagieren. In den USA nutzt dies bereits ein Großteil der Autohändler zur Kundenakquise, Deutschland ist davon aber noch sehr weit entfernt. Ich habe gerade von einem Beispiel aus Las Vegas gehört wie man Twitter als Service- und Direktmarketing-Instrument verwenden kann: Dort bot etwa ein Händler jedem Kunden, der innerhalb der nächsten Stunden bei ihm vorbeischaute, eine kostenlose Wagenwäsche an.

***Wie können Sie denn sicher stellen, dass die Angebote vertrauenswürdig sind und die Suchenden es ernst mit der Anfrage meinen?***

Sebastian Fink: Autokauf ist Vertrauenssache, klar. Deshalb wird AutoTopdeal intensiv betreut. Dazu gehört auch, dass die Mitarbeiter ständig mit Stichproben die Seriosität der Anfragen und der Angebote überprüfen. Die Seriosität der Händler stellen wir über die Prüfung des Handelsregisterauszugs sicher. Auf Kundenseite werden grundsätzlich jedes Gesuch und jede Adressweitergabe auf Ernsthaftigkeit geprüft.

„Donald Duck aus Entenhausen“, der einen neuen Citroen sucht, wird dabei also nicht weit kommen. Händler werden im Fall unseriöser Angebote von der Nutzung des Portals ausgeschlossen.

***Und zum Schluss: Wie kamen sie eigentlich auf die Idee ein solches Portal zu entwickeln?***

Hans-Jochen Fink: Es gab da eine konkrete Situation, die uns sehr ermutigt hat, AutoTopDeal ins Leben zu rufen: Auf der Suche nach einem Geschäftswagen sah ich bei einem Händler einen neuen Mittelklassewagen, der schon auf 22.000 Euro runtergesetzt war. Als ich ins Blaue hinein sagte, für 17.500 Euro würde ich ihn nehmen, hat der Händler nicht einmal gezuckt. Da merkte ich, welche Spielräume es heute im Neuwagenmarkt gibt. Genau die wollen wir mit AutoTopDeal den Kunden eröffnen.

Für Fragen, Anregungen und Interviewanfragen stehen Ihnen zur Verfügung:

**Andreas von Münchow  
Faktor 3 AG**

Public Relations  
Kattunbleiche 35  
22041 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40 – 67 94 46 88  
Email: a.vonmuenchow@faktor3.de

**Hans-Jochen Fink  
AutoTopDeal GmbH**

Stormarnstr. 4  
22844 Norderstedt  
Tel.: +49 (0)40 – 529 878 23  
Email: j.fink@autotopdeal.de  
Website: www.autotopdeal.de

Bildmaterial und weitere Informationen finden Sie unter [www.autotopdeal.de/presse](http://www.autotopdeal.de/presse).