



Der beste Weg zum Neuwagen und jungen Gebrauchtwagen!

PRESSEMAPPE

- Hintergründe
- Geschäftsmodell
- Aktuelle Informationen

Inhaltsverzeichnis

AutoTopdeal – Hintergründe

- I. Unternehmen und Macher
- II. Antworten auf häufig gestellte Fragen
- III. Factsheet AutoTopdeal

Presseinformationen

IV. Presseinformationen 2009:

- 10. September: ***Nach der Abwrackprämie: Feilschen für Faule***
- 13. August: ***Neues Online-Tool erleichtert Fuhrparkverwaltung für Autohäuser***
- 16. Juli: ***Autokauf: Tipps für die erfolgreiche Probefahrt***
- 15. Juni: ***Neuer Vertriebskanal für den Pkw-Handel / Testphase beendet***
- 8. Juni: ***Unkompliziert zum günstigen Neuwagen / AutoTopdeal: Autowunsch eingeben und Angebote vergleichen***
- 5. März: ***Kavalierstart für Internetportal AutoTopdeal / Neuwagen im Wert von rund 40 Millionen Euro gesucht***
- 25. Februar: ***AutoTopdeal – die Revolution auf dem Neuwagenmarkt***

V. Kontakt

Pressekontakt

AutoTopdeal

Faktor 3 AG
Public Relations
Andreas von Münchow

Telefon: 040 / 67 94 46 88
E-Mail: autotopdeal@faktor3.de

www.autotopdeal.de

AutoTopdeal – ein Familienbetrieb der neuen Generation

Dass aus Vater und Sohn auch beruflich ein erfolgreiches Team mit viel Potenzial werden kann, beweisen die Macher des neuen Internetportals AutoTopdeal aus Norderstedt bei Hamburg. Die Geschäftsidee: Jeder, der einen Neuwagen kaufen möchte, kann seinen Wunsch mit detaillierten Angaben unter www.autotopdeal.de inserieren – die Händler sind es dann, die ihre Angebote abliefern und sich gegebenenfalls gegenseitig unterbieten, um den Deal zu machen. Der Kaufinteressent kann nach Ende einer von ihm gesetzten Frist in Ruhe entscheiden, mit welchem Händler er in Kontakt treten möchte. AutoTopdeal stellt dann den Kontakt her. Der Service ist für die Käufer kostenlos – lediglich die Händler zahlen für die Vermittlung der Kundenkontakte, sofern diese zustande kommen.

Mitbegründer und Geschäftsführer von AutoTopdeal ist der Software-Unternehmer **Hans-Jochen Fink**, der seit fast 25 Jahren in der IT-Branche tätig ist. Der 1945 im nordfriesischen Bredstedt geborene Schleswig-Holsteiner arbeitete 13 Jahre lang als Gymnasiallehrer für Physik, Mathematik und Informatik in Hamburg. 1985 quittierte Hans-Jochen Fink den Beamtenstand als Studiendirektor und machte sich als Software-Entwickler selbstständig. Heute leitet er als Geschäftsführer die von ihm gegründeten Unternehmen Fink & Partner GmbH mit Sitz in Bedburg-Hau bei Kleve und Fink Software GmbH mit Sitz in Norderstedt bei Hamburg. Die beiden Firmen mit zusammen rund 20 Mitarbeitern entwickeln Software für Industrie, Handel und Verwaltung. Am Standort Norderstedt beschäftigt Hans-Jochen Fink sich seit 2006 intensiv mit Internetprojekten.



Produktmanager von AutoTopdeal ist Hans-Jochen Finks Sohn **Sebastian**, der in der Internet-Branche kein unbeschriebenes Blatt ist: 1988 in Henstedt-Ulzburg bei Hamburg geboren, gehörte Sebastian Fink 2006 zu den Gründern des erfolgreichen Portals All You See (www.allUC.org). Das Portal bietet Links zu Videos, Filmen und TV-Serien aller Art und ist in den vergangenen Jahren rasant gewachsen (aktuell rund sieben Millionen Nutzer und 40 Millionen Seitenabrufe pro Monat).

Wie für All You See haben Hans-Jochen und Sebastian Fink auch für AutoTopdeal die gesamte Software im eigenen Haus entwickelt. So können sie bei der Pflege und Optimierung des Portals schnell und flexibel auf Kundenwünsche reagieren.

Antworten auf häufig gestellte Fragen zu AutoTopdeal

1. Was ist neu an AutoTopdeal?

Ganz neu ist das Prinzip: AutoTopdeal funktioniert genau umgekehrt wie ein Versteigerungsportal. Der Kunde braucht hier nicht mühsam nach passenden Angeboten zu suchen, sondern nur seinen Neuwagenwunsch einzugeben – und die maßgeschneiderten Angebote kommen zu ihm. Autohändler aus ganz Deutschland stehen auf AutoTopdeal im Wettbewerb und unterbieten sich gegenseitig, um das günstigste Angebot abzugeben. Der Kunde kann in Ruhe vergleichen und am Ende der Angebotsfrist auswählen. Diese im Neuwagenmarkt einzigartige Transparenz ermöglicht konkurrenzlos günstige Preise. Denn Nachfrage und Angebot finden bei AutoTopdeal auf dem kürzesten Weg zueinander. Die Autohändler suchen sich die passenden Kundenwünsche, machen Angebote und die Kunden können zwischen den besten Offerten auswählen.

2. Was unterscheidet AutoTopdeal von anderen Autokauf-Portalen?

AutoTopdeal nimmt aus mehreren Gründen eine Ausnahmestellung unter den Autokaufportalen ein. Erstens geht es hier um Neuwagen und junge Gebrauchte bis 18 Monate. Zweitens muss der Kunde nicht nach seinem Wunschauto suchen, sondern erhält Angebote – und zwar nur solche, die seine zuvor definierten Ansprüche erfüllen. Drittens unterstützt die Software von AutoTopdeal den Kunden beim Vergleich der Angebote dadurch, dass die am besten passenden Offerten optisch hervorgehoben werden. Auf der anderen Seite werden auch den Händlern passende Anfragen automatisch vorgeschlagen. Und nicht zuletzt findet der Handschlag vor Ort beim Händler statt und nicht im Netz, so dass der Kunde das Auto begutachten und auch Probe fahren kann.

3. An wen richtet sich AutoTopdeal?

Das Portal richtet sich an Kaufinteressenten, die einen Neuwagen suchen, ein Neufahrzeug mit Tages- beziehungsweise Händlerzulassung oder einen neuwertigen Gebrauchtwagen bis zu einem Alter von 18 Monaten. Besonders interessant ist die Webseite auch für Fahrer von Firmenwagen, die ihr Auto innerhalb eines Preisrahmens selbst auswählen. Autohändler aus ganz Deutschland können Angebote machen.

4. Was muss der Kaufinteressent tun?

Wer AutoTopdeal bei der Neuwagensuche nutzen möchte, richtet einen Account ein, was nur wenige Minuten dauert. Anschließend kann er sofort ein Kaufgesuch aufgeben. Dabei lassen sich die Details des Wunschwagens und die Angebotsfrist definieren, aber zum Beispiel auch die Region, aus der die anbietenden Händler kommen sollten. Nun braucht der Kunde nur noch auf die besten Angebote zu warten, auf Wunsch wird er über jedes neu eingetroffene Angebot per Email informiert. Die Nutzung von AutoTopdeal ist für Kaufinteressenten kostenlos.

5. Kann man die Anfragen verändern?

AutoTopdeal ist kein Auktionsportal, wo verhandelt und gefeilscht wird. Es ist eine Plattform, auf der Neuwagen-Interessenten ein ernsthaftes Kaufinteresse bekunden und seriöse Händler verlässliche Angebote machen. Deshalb lassen sich einmal definierte Anfragen während der vom Kunden festgelegten Laufzeit nicht verändern, sobald das erste Händler-Angebot vorliegt. Auch der Händler kann sein Angebot nicht variieren oder neu kalkulieren. Er kann es allerdings durch eine ganz neue Offerte unterbieten, wenn er zum Beispiel sieht, dass ein anderer Händler dem Kunden ein besseres Angebot gemacht hat.

6. Was bietet AutoTopdeal den Händlern?

Für die Händler bietet AutoTopdeal einen neuen Vertriebskanal für Neuwagen und junge Gebrauchte. 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.

7. Wie stellt AutoTopdeal sicher, dass die Angebote vertrauenswürdig sind?

Autokauf ist Vertrauenssache. Deshalb wird das Portal AutoTopdeal intensiv betreut. Dazu gehört auch, dass die Mitarbeiter ständig mit Stichproben die Seriosität der Angebote überprüfen. Außerdem wird grundsätzlich nach jedem Angebotsprozess der Kunde gefragt, ob es etwas zu beanstanden gibt. Bei Differenzen kontaktieren die Mitarbeiter den Händler. Im Fall unseriöser Angebote werden die betreffenden Händler von der Nutzung des Portals AutoTopdeal ausgeschlossen.

8. Wie kommt der Kontakt zwischen Kunde und Autohändler zustande?

Der Angebotsprozess auf AutoTopdeal läuft völlig anonym ab. Die Händler werden lediglich über die Anfrage informiert, nicht über den Anfragenden. Am Ende der Angebotsfrist kann der Kaufinteressent bis zu drei der Angebote auswählen. Erst dann übermittelt AutoTopdeal – nach nochmaliger Einverständnis-Erklärung des Kunden – den betreffenden Händlern die Kontaktdaten des Kaufinteressenten und umgekehrt dem Kunden die Händleradressen zu den ausgewählten Angeboten.

9. Hat AutoTopdeal mit dem eigentlichen Autokauf noch etwas zu tun?

Nein. AutoTopdeal hat nur die Funktion, dem Kunden den einfachsten und günstigsten Weg zu seinem Wunschauto zu bahnen. Sobald der Kontakt vermittelt ist, entscheiden Kaufinteressent und Händler in Eigenregie, ob und zu welchen Konditionen es zum Neuwagenkauf kommt. Allerdings erkundigt sich AutoTopdeal nach jeder Kontakt-Vermittlung bei Kunden und Händlern, ob es Grund zu Beanstandungen gab und zieht gegebenenfalls Konsequenzen (siehe Frage 6).

10. Wie finanziert sich AutoTopdeal?

Für Kaufinteressenten ist die Nutzung von AutoTopdeal kostenlos. Gebühren zahlen nur die Autohändler, und zwar für die Vermittlung eines Interessenten – nicht für die Abgabe von Angeboten. AutoTopdeal ist in keiner Weise an den Erlösen eines Neuwagenverkaufs beteiligt. Das gewährleistet die Unabhängigkeit des Portals und die völlig neutrale Vermittlerfunktion zwischen Kaufinteressent und Autohändler.

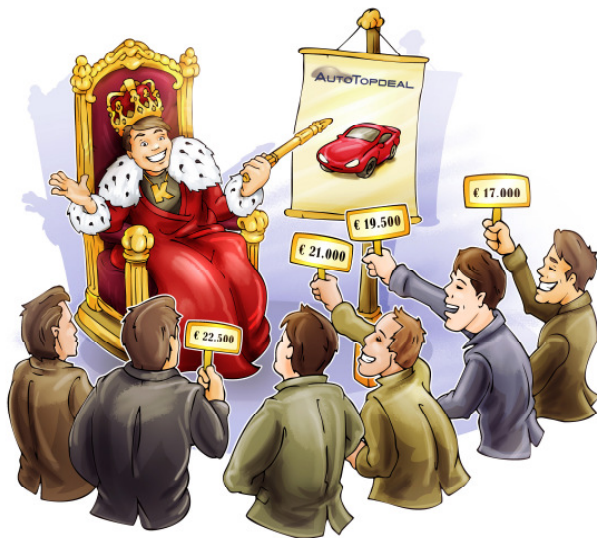
So funktioniert das Neuwagenportal AutoTopdeal.de

Starten	Vergleichen	Auswählen	Kontakt aufnehmen
<ul style="list-style-type: none">• Kostenlos registrieren• Neuwagenwunsch eingeben• Angebotsfrist festlegen• Gesamter Prozess verläuft anonym	<ul style="list-style-type: none">• Eingehende Angebote in Ruhe prüfen (werden automatisch sortiert nach Übereinstimmung mit dem Autowunsch)	<ul style="list-style-type: none">• Nach Ablauf der Frist bis zu drei Angebote auswählen• AutoTopdeal vermittelt dann – für die Kunden kostenlos – den Händlerkontakt	<ul style="list-style-type: none">• AutoTopdeal hat seine Aufgabe erfüllt – jetzt entscheiden Kaufinteressent und Händler, ob es zum Kauf kommt

AutoTopdeal in Kürze

AutoTopdeal kehrt das Prinzip der bekannten Versteigerungsportale um, indem es Kaufinteressenten die Möglichkeit gibt, per Inserat das günstigste Angebot für einen Neuwagen oder jungen Gebrauchten bis 18 Monate zu finden. Der Angebotsprozess verläuft auf beiden Seiten anonym. Das Portal erzielt seine Erlöse ausschließlich durch die Gebühren, die Autohändler für die Vermittlung eines Kundenkontaktes bezahlen. Das Internetportal mit Sitz in Norderstedt bei Hamburg ist seit Februar 2009 online und hat Ende Mai seine Testphase beendet. Gegründet wurde die unabhängige Neuwagenbörse vom Software-Unternehmer Hans-Jochen Fink und seinem Sohn Sebastian.

www.autotopdeal.de



AutoTopdeal im Überblick

Gründung: Februar 2009

Standort: Norderstedt (bei Hamburg)

Mitarbeiter: ca. 20 für Entwicklung, Service und Vertrieb, verteilt auf die AutoTopdeal GmbH und die Fink Software GmbH.

Entwickler: Hans-Jochen und Sebastian Fink

Bisher aufgelaufene Gesuche: 6.500

Registrierte Kaufinteressenten: 3.400

Händler: etwa 1.000 Händler werden regelmäßig über neue Angebote informiert

Gebühren: Für Kaufinteressenten kostenlos, Händler zahlen pro Kontakt (Lead) 45 Euro.

Marken:

AutoTopdeal ist markenunabhängig, bisher sind Gesuche für folgende Marken eingestellt worden:

- Alfa Romeo
- Aston Martin
- Audi
- BMW
- Chrysler
- Dacia
- Daihatsu
- Fiat
- Ford
- Honda
- Hyundai
- KIA
- Maserati
- Mazda
- Mercedes-Benz
- Mini
- Nissan
- Opel
- Peugeot
- Porsche
- Renault
- Seat
- Skoda
- Smart
- SsangYong
- Suzuki
- Toyota
- Volvo
- VW

Nach der Abwrackprämie: Feilschen für Faule

Hamburg, 10. September 2009 – Die Abwrackprämie ist Geschichte, wer jetzt beim Neuwagenkauf sparen will, der muss wieder clever Verhandeln. Die Experten des unabhängigen Webportals AutoTopdeal geben nützliche Tipps, wie man beim Neuwagenkauf ein Schnäppchen macht – ohne Kompromisse eingehen zu müssen.

Hat man sich für ein Automodell entschieden, sollte man nicht gleich zum erstbesten Händler marschieren und zuschlagen, denn der gleiche Wagen hat bei verschiedenen Anbietern oft unterschiedliche Preise. Das liegt daran, dass der Hersteller immer nur eine unverbindliche Preisempfehlung gibt – eine Tatsache, die viel Spielraum für Verhandlungen lässt. Um alle Geschäfte der Region abzuklappern, hat jedoch heute kaum jemand Zeit – und das muss dank Internet auch gar nicht sein. „Wer bequem günstige Angebote von Händlern aus der Region einholen möchte, kann zusätzlich zum Blick in die Autoanzeigen seiner Tageszeitung oder der bekannten Automagazine bei AutoTopdeal kostenlos ein Gesuch für sein Wunschauto einstellen. Lizenzierte Händler geben anonym ihre Angebote ab, der Interessent wählt die für ihn besten Offerten unverbindlich aus und bekommt die Kontaktdaten des Händlers genannt. Der Deal selbst findet schließlich vor Ort im Autohaus statt“, erklärt Hans-Jochen Fink, Geschäftsführer von AutoTopdeal (www.autotopdeal.de).

Den besten Zeitpunkt kennen

Der beste Zeitpunkt für den Neuwagenkauf ist der Jahreswechsel, denn viele Autohändler haben jetzt ihre Jahresverkaufsziele noch nicht erreicht und sind bereit, einen sehr guten Rabatt zu gewähren. „Andere melden im Dezember einen Neuwagen nur für einen Tag an, um die Statistik zu schönen“, weiß Fink. „Der Händler steht dann unter Druck, sein schon mal angemeldetes Fahrzeug spätestens im Januar oder Februar loszuwerden und lässt meist auch über den Preis mit sich reden.“ Ein anderer günstiger Zeitpunkt für den Autokauf ist der Hochsommer, denn in und kurz nach der Urlaubszeit läuft das Geschäft meist schleppend und die Bereitschaft, einen angemessenen Rabatt einzuräumen, steigt.

Der Sparfuchs liebt Bares

Der Wagen ist Probe gefahren und die Kaufentscheidung steht? Jetzt ist meistens noch einmal ein Preisnachlass drin – zumindest wenn man bar bezahlen kann. „Die Frage nach einem Barzahlungsrabatt lohnt immer“, sagt Fink. „Wer nicht genug Geld auf dem Konto hat, kann bei seiner Bank nach einem speziellen Autokredit fragen. Mit einem solchen Kredit kommt man insgesamt trotz Zinsen oft günstiger davon, als bei einer Ratenzahlung im Autohaus.“ Wichtig bei der Barzahlung: Auf keinen Fall die Quittung vergessen!

Liefertermin vereinbaren

Nicht nur, um den Tag rot im Kalender anzustreichen, sollte man sich direkt beim Autokauf ein konkretes Datum als Liefertermin zusichern lassen. Auf einen verbindlichen Liefertermin lässt sich zwar kaum ein Händler ein, doch auch ein unverbindlicher Termin ermöglicht bei einer Verzögerung von mehr als sechs Wochen Schadenersatzansprüche. Fink empfiehlt: „Darüber hinaus sollte man sich vom Händler die Zusage geben lassen, dass er bei Nichteinhaltung des vereinbarten Liefertermins ohne Berechnung einen Ersatzwagen zur Verfügung stellt.“

Neues Online-Tool erleichtert Fuhrparkverwaltung für Autohäuser

„Carpool 1.0“ automatisiert das Einstellen neuer Fahrzeuge auf AutoTopdeal / Kunden finden schneller ihren Wunsch-Pkw

Hamburg – 13. August 2009. AutoTopdeal, die neue Webplattform für den Kauf von Neuwagen und jungen Gebrauchtwagen, bietet ab sofort jedem Autohändler die Möglichkeit einen so genannten Carpool – eine Bestandsliste seiner aktuell verfügbaren Fahrzeuge – zu verwalten. Unmittelbar nachdem ein Interessent sein Wunsch-Auto als Anfrage eingestellt hat, prüft das spezielle AutoTopdeal-Programm, ob ein Fahrzeug aus dem Carpool „passt“ und erstellt vollautomatisch ein Angebot.

Der Händler wird über dieses automatisch generierte Angebot informiert und kann es – soweit gewünscht – vor Veröffentlichung auf dem Webportal prüfen und in Abhängigkeit von der Anfrage anpassen. Alternativ stellt Carpool das Angebot völlig automatisch ins Netz. Anschließend bekommt der Interessent die neue Offerte sofort übermittelt. Falls mehrere Autos aus dem Carpool passen, können auch mehrere Angebote erzeugt werden.

Die Fahrzeuge können über das neue Tool auf unterschiedlichen Wegen eingepflegt werden:

- **Manuell:** Der Händler hat die Möglichkeit, manuell eine Liste seiner Fahrzeuge zu pflegen. Hierüber können z.B. Modelle, die immer wieder in gleicher Konfiguration angeboten werden oder spontan hinzugekommen sind, bequem eingestellt werden.
- **Halbmanuell:** Jedesmal wenn ein Angebot durch den Händler abgegeben wird, kann dieses in den Carpool übernommen und somit für ähnliche Anfragen später wieder verwendet werden.
- **Automatisch:** Exportdaten aus den klassischen Autoportalen wie z.B. Mobile.de können eingelesen und automatisch in den Carpool des Händlers importiert werden. Der Händler eröffnet sich somit einen weiteren Vertriebsweg und kann neue Kontakte zu potentiellen Kunden generieren.

Obwohl Carpool erst seit einer Woche aktiv ist, sind bereits schon über 1.000 Einträge durch Händler generiert worden. „Carpool bietet Händlern einen klaren Vorteil, denn sie können nun noch schneller und ohne viel Aufwand auf neue Kundenanfragen reagieren“, sagt Hans-Jochen Fink, Mit-Entwickler von AutoTopdeal. „Der Vorteil für den Kaufinteressenten ist, dass er in kürzester Zeit erfährt, ob, wo und zu welchen Konditionen sein Wunsch-Auto verfügbar ist.“

Carpool ist ab sofort für alle bei AutoTopdeal registrierten Händler kostenlos bei www.autotopdeal.de verfügbar. Ziel von AutoTopdeal ist es, Kontakte zwischen Autohändlern und Kaufinteressierten zu vermitteln. Die Registrierung und Vermittlung ist für den Suchenden kostenlos, die Händler zahlen lediglich für jede neue Kundenadresse („Lead“) eine Pauschale von 45 Euro.



Sie sind als **haendler** angemeldet.
Abmelden

Mein Konto ▾
Suche
Anfragen ▾
Angebote ▾
Filter verwalten
Carpool (Neu!) ▾

Startseite > Mein Profil > Carpool

Carpool

- Im Carpool werden Fahrzeuge, die auf dem Hof stehen oder als Bestellfahrzeuge immer verfügbar sind, für eine automatisierte Angebotsabgabe verwaltet.
- Der Carpool kann manuell oder automatisch (z.B. aus der Exportdatei mobile.de) gefüllt werden.
- Fahrzeuge aus dem Carpool werden angeboten, wenn die Informationen Typ, Marke, Modell, Zustand, Kraftstoff, Region und Getriebe mit dem Wunsch des Kunden übereinstimmen.

[◀] [1] [2] [3] [4] ... [43] [▶]

<input type="checkbox"/>	ID	Erstellt am	Status	KFZ-Beschreibung	Preis	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1284	24.02.09	Aktiv	5-türig - BMW - 1er	23.400 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1285	24.02.09	Aktiv	5-türig - Audi - A3	19.700 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1286	24.02.09	Inaktiv	5-türig - Peugeot - 207	13.100 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1287	24.02.09	Inaktiv	SUV - Mercedes-Benz - G-Klasse	64.500 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1288	24.02.09	Inaktiv	5-türig - Audi - A3	20.500 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1289	24.02.09	Aktiv	5-türig - BMW - 1er	22.900 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1290	24.02.09	Aktiv	5-türig - Peugeot - 207	13.100 €	Ⓟ
<input type="checkbox"/>	1291	24.02.09	Aktiv	SUV - Mercedes-Benz - G-Klasse	64.500 €	Ⓟ

Autokauf: Tipps für die erfolgreiche Probefahrt

Hamburg, 16. Juli 2009 – Die Probefahrt ist das vielleicht wichtigste Kriterium für die Kaufentscheidung. Eine gut vorbereitete Testrunde kann im Vorfeld viel Enttäuschung ersparen. Doch wie lange darf die Tour eigentlich dauern, welchen Tests sollte man den Wagen dabei unterziehen – und wie kann man Ärger bei einer versehentlichen Beschädigung vermeiden? Die Experten des unabhängigen Internetportals AutoTopdeal verraten, worauf man bei der Probefahrt unbedingt achten sollte.

Wer einen Autokauf plant, sich aber noch nicht auf ein Modell festgelegt hat, erstellt am besten zunächst eine Liste mit allen Punkten, die der Wagen erfüllen soll. „Relevante Faktoren können der maximale Preis, die Fahrleistung, der Verbrauch, aber auch die Zahl der Sitzplätze sein“, sagt Hans-Jochen Fink, Mitbegründer von AutoTopdeal (www.autotopdeal.de). Hat man die Auswahl auf rund fünf Fahrzeuge eingegrenzt, kann man im nächsten Schritt Sitzproben in Ausstellungsfahrzeugen machen und für die Favoriten eine Probefahrt vereinbaren.

Den richtigen Händler finden

„Neben dem Pkw-Preis sollte Vertrauenswürdigkeit ganz oben auf der Liste der Auswahlkriterien für den Händler stehen“, rät Fink. Ebenso sollte die Ausstattung des Autohauses mit einer Werkstatt eine Rolle spielen, falls der Wagen doch mal repariert werden muss. „Wer bequem günstige Angebote von Händlern aus der Region einholen möchte, der kann bei AutoTopdeal kostenlos ein Gesuch für sein Wunschauto einstellen. Lizenzierte Händler geben anonym ihre Angebote ab, der Interessent wählt die für ihn besten Offerten aus und bekommt die Kontaktdaten des Händlers genannt. Der Deal selbst findet schließlich vor Ort im Autohaus statt“, erklärt Fink.

Vorbereitung der Probefahrt

Zur Probefahrt sollte man möglichst nicht allein erscheinen, sondern den Partner und gegebenenfalls auch die Kinder mitnehmen, um eine alltägliche Situation zu simulieren. „Außerdem ist es ratsam, typisches eigenes Ladegut – zum Beispiel Hobby-Utensilien wie Angelruten, Golfset oder Skier – bereitzuhalten und das Ein- und Ausladen zu proben“, so Fink. „Vorab sollte man sich auch die Route überlegen und dabei sowohl vertraute Strecken wie den Weg zum Arbeitsplatz als auch enge und winkelige Gassen zum Einschätzen der Manövrierfähigkeit einplanen.“ Vor der Übernahme des Wagens empfiehlt es sich, das Fahrzeug genau auf Mängel zu untersuchen und diese in die Übernahmebestätigung einzutragen. Wird auch der Partner das Auto zukünftig fahren, sollte er sich als zweiter Fahrer registrieren lassen. Außerdem braucht man sich nicht zu scheuen, sich alle Funktionen des Fahrzeugs erläutern zu lassen.

Unterwegs im Wunschauto

Und wenn es noch so verlockend ist: Während der Testfahrt sollte man nicht nur mit hohen Drehzahlen fahren, sondern bewusst auch im langsamen Tempo und auf schlechten Straßen, um Brumm- und Klappergeräuschen auf die Spur zu kommen. Wichtig ist auch die Probe, ob das Fahrzeug in die eigene Tiefgarage passt. Fink weiß: „Bei der späteren Entscheidung ist es hilfreich, wenn der Beifahrer unterwegs seine Eindrücke sowie die des Fahrers notiert.“ Übrigens kann eine Probefahrt auch mal mehrere Tage dauern, ohne dass daraus eine Kaufverpflichtung erwachsen muss.

Insbesondere bei hochpreisigen Marken wird auch schon mal ein Fahrzeug für ein Wochenende vors Haus gestellt. Der Interessent hat dann nur den verbrauchten Treibstoff und manchmal Aufschläge für Mehrkilometer ab einer gewissen Grenze zu bezahlen.

Die Frage der Haftung

Ein Unfall mit dem Vorführwagen ist das Horrorszenario jedes Kaufinteressenten. „Solange man aber nicht grob fahrlässig oder gar vorsätzlich gehandelt hat, haftet man als Fahrer nicht für die Schäden – es sei denn, man hat eine Haftungserklärung unterschrieben. Darin wird dem Kaufinteressenten auferlegt, im Falle eines selbst verursachten Schadens die Selbstbeteiligung in der Vollkaskoversicherung zu zahlen“, sagt Fink. Um auf der sicheren Seite zu sein, sollte man niemals Personen fahren lassen, die nicht beim Händler registriert wurden, sonst ist der dort angemeldete Probefahrer auch für die Schäden anderer haftbar. Kommt es tatsächlich zu einem Unfall ist es wichtig, sofort die Polizei und das Autohaus zu benachrichtigen und das weitere Vorgehen abzustimmen.

Nach der Probefahrt

Zurück von der Probefahrt sollte man das Fahrzeug gemeinsam mit dem Verkäufer auf Mängel untersuchen, sich die Mängelfreiheit schriftlich bestätigen lassen und aufgetauchte Fragen klären. „Die Kaufentscheidung würde ich jedoch bei aller Begeisterung erst mit einigen Tagen Abstand fällen“, betont Fink. „Zunächst gilt es, zuhause die Mitschriften von den Probefahrten auszuwerten.“ Ist man sich sicher und auch mit dem Händler über die Konditionen einig, sollte man den Liefertermin und zugesicherte Sonderleistungen unbedingt schriftlich im Kaufvertrag fixieren. Dann steht einem unbeschwerten Fahrvergnügen mit dem neuen Schmuckstück nichts mehr im Wege.



Quelle: AutoTopdeal / iStockphoto

Unkompliziert zum günstigen Neuwagen

AutoTopdeal: Autowunsch eingeben und Angebote vergleichen

Hamburg, 8. Juni 2009 – Wer einen Neuwagen sucht, der ist beim Internetportal AutoTopdeal (www.autotopdeal.de) an der richtigen Adresse. Das neue Portal bietet Interessenten an Neuwagen oder jungen Gebrauchten einfach, anonym und unverbindlich die Möglichkeit, Händler in ganz Deutschland Angebote machen zu lassen.

Dabei kehrt AutoTopdeal das Prinzip eines Versteigerungsportals um: Der Kaufinteressent gibt seinen Neuwagen-Wunsch ein. Die Anfrage wird dann Autohändlern in ganz Deutschland übermittelt, die Angebote für den Wunsch angeben und sich gegenseitig unterbieten. Nach Ablauf einer Frist entscheidet der Kunde, mit welchen Händlern er (oder sie) unverbindlich in Kontakt treten will. Erst danach wird die Adresse des Interessenten an die Händler weiter gegeben. Der Verkauf findet dann direkt zwischen Händler und Interessent statt, so sind auch eine Begutachtung des Wagens vor Ort und eine Probefahrt möglich.

Für den Interessenten ist die Suche denkbar einfach: Ein Einstiegsmenü führt schnell zur fertigen Anfrage. Der potenzielle Käufer hat dabei die Wahl einen konkreten Wunsch zu formulieren wie zum Beispiel „VW Golf Variant mit Klimaautomatik“ oder seinen Wunsch abstrakt zu formulieren: „Ein Kombi mit Klimaautomatik bis 20.000 Euro“. Anschließend wartet er einfach auf entsprechende Angebote von Händlern aus seiner Region oder aus ganz Deutschland.

Aktuell sind Händler aller bekannten Marken aus ganz Deutschland registriert. Der Service ist für den Kunden kostenlos, die Händler zahlen eine Vermittlungsgebühr.

AutoTopdeal jetzt auch bei Twitter: Jedes Angebot und jede Anfrage wird automatisch unter www.twitter.com/autotopdeal eingetragen und an alle „Followers“ verschickt.

Neuer Vertriebskanal für den Pkw-Handel

Testphase beendet: Das Webportal AutoTopdeal bietet neuen Service und eine bequeme Steigerung des Abverkaufs

Hamburg, 15. Juni 2009 – Qualifizierte Kundenkontakte vermitteln, Kunden in ganz Deutschland erreichen und somit die Absatzzahlen steigern – das ist das Ziel des Internetportals AutoTopdeal (www.autotopdeal.de), das kürzlich seine Testphase erfolgreich beendet hat. AutoTopdeal kehrt das Prinzip eines Versteigerungsportals um: Der Kaufinteressent gibt seinen Wunsch nach einem Neu- oder Jahreswagen oder einem jungen Gebrauchten bis drei Jahre ein – und Autohändler aus ganz Deutschland können auf das Kaufgesuch reagieren. Nach einer kostenlosen Registrierung erhalten die Händler automatisch die für sie interessanten Anfragen, zu denen sie Angebote abgeben können.

Sicherheit und Ernsthaftigkeit für Händler und Kunden

Für den Interessenten ist die Suche bei AutoTopdeal denkbar einfach: Ein Einstiegsmenü führt schnell zur fertigen Anfrage. Der Kunde hat dabei die Wahl einen konkreten Wunsch zu formulieren wie zum Beispiel „VW Golf Variant mit Klimaautomatik“ oder seinen Wunsch abstrakt zu formulieren: „Ein Kombi mit Klimaautomatik bis 20.000 Euro“. Der Angebotsprozess läuft dabei auf beiden Seiten völlig anonym ab, lediglich die ersten beiden Ziffern der Postleitzahl sind für beide Seiten zu erkennen. Die Händler sehen zudem Konkurrenz-Angebote und können so jederzeit ihr Angebot nachbessern. Nach Ablauf der Angebotsfrist, die der Kaufinteressierte selbst festlegt, kann sich der Kunde für maximal drei Händler-Angebote entscheiden, woraufhin AutoTopdeal beiden Seiten die Kontaktdaten zukommen lässt. Dieser so genannte Lead kostet die Händler 45 Euro pro Kontakt, für den Kunden ist es kostenlos. Statt virtuellem Handschlag wie bei anderen Autobörsen im Netz findet der Geschäftsabschluss beim Händler statt – der Kunde kann den Wagen also vor Ort begutachten und auch Probe fahren.

AutoTopdeal ist keine Verkaufsplattform, sondern nur Vermittler zwischen Autohändlern und qualifizierten Kundenkontakten. Die Ernsthaftigkeit der Kaufgesuche wird durch personalintensive Kontrollen gewährleistet. Neuerdings bietet AutoTopdeal einen besonderen Service für Händler an: Über eine Telefonhotline und persönliche Schulungen gibt AutoTopdeal Hilfestellungen bei der Nutzung der Plattform.

„Twittern“ für mehr Abverkauf

Ganz neu ist die Übermittlung der Angebote via Twitter: Jedes Angebot und jede Anfrage wird automatisch unter www.twitter.com/autotopdeal eingetragen und an alle „Followers“ verschickt. Diese Art der Kommunikation nutzt in den USA bereits der überwiegende Teil der Pkw-Händler, um schnell Kunden akquirieren und auf Gesuche reagieren zu können.

Kavalierstart für Internetportal AutoTopdeal: Neuwagen im Wert von rund 40 Millionen Euro gesucht

Norderstedt, 5. März 2009 – Auf dieses Internetportal hat Deutschland scheinbar gewartet: Die Neuwagenbörse AutoTopdeal wird eine Woche nach ihrem Start bereits von mehr als 3.000 registrierten Kaufinteressenten genutzt. Diese suchen Fahrzeuge von fast allen in Deutschland gehandelten Marken. Am meisten gefragt sind VW, Audi, Opel, Ford, Skoda, Mercedes und BMW, die zusammen gut 60 Prozent der Kaufgesuche ausmachen. Nach einer Schätzung von AutoTopdeal haben die Kaufgesuche bereits ein Gesamtvolumen von rund 40 Millionen Euro erreicht.

Das Besondere an AutoTopdeal: Die Plattform kehrt das Prinzip eines Versteigerungsportals um. Der Kaufinteressent gibt seinen Neuwagen-Wunsch ein, legt die Angebotsfrist fest und braucht ab dann nur noch die eingehenden Angebote zu vergleichen. Autohändler aus ganz Deutschland können auf die Kaufgesuche reagieren. Nach der kostenlosen Registrierung bei AutoTopdeal erhalten sie automatisch die für sie interessantesten Kundenanfragen, zu denen sie schnell und unkompliziert Angebote abgeben können.

Der Angebotsprozess verläuft auf beiden Seiten anonym. Dadurch können die Händler mit einer neuen Offerte den Preis nachbessern, ohne ihr Gesicht zu verlieren. Ein weiterer Vorteil: Durch die bundesweite Nachfrage bietet AutoTopdeal bessere Absatzchancen für Neuwagen und Händlerzulassungen, die sich im Einzugsgebiet des Autohauses nur schwer verkaufen lassen.

AutoTopdeal ist keine Verkaufsplattform, sondern vermittelt Autohändlern qualifizierte Kundenkontakte. Die Ernsthaftigkeit der Kaufgesuche wird durch personalintensive Kontrollen gewährleistet. Nach Ablauf der Angebotsfrist kann sich der Kunde für maximal drei Angebote entscheiden, daraufhin lässt AutoTopdeal beiden Seiten die Kontaktdaten zukommen. Für Händler, die das Neuwagenportal testen möchten, gibt es ein „Schnupper-Angebot“: In der Startphase erhalten sie die ersten drei Kundenkontakte gratis.

AutoTopdeal – die Revolution auf dem Neuwagenmarkt

Norderstedt, 25. Februar 2009 – Der Start des Internetportals AutoTopdeal bringt Bewegung in den Neuwagenmarkt: Die neue Website kehrt das Prinzip der bekannten Versteigerungsportale einfach um. Unter www.autotopdeal.de inseriert nicht der Anbieter, sondern der Kaufinteressent – und braucht dann nur noch abzuwarten, welcher Händler ihm das attraktivste Angebot macht.

Mit diesem völlig neuartigen Vertriebskanal erledigt sich für Neuwagenkäufer die mühsame Suche nach vergleichbaren Angeboten: Der Kaufinteressent gibt einfach seinen Neuwagenwunsch ein, legt die Angebotsfrist fest – und lehnt sich entspannt zurück. Ab jetzt wird er von Autohändlern aus ganz Deutschland umworben, die sich gegenseitig unterbieten, um ihm das günstigste Angebot zu machen. In aller Ruhe kann er die Angebote vergleichen, ehe er nach Ablauf der Frist seine Auswahl trifft.

Die Bequemlichkeit ist aber nur ein Nebeneffekt. Das Wichtigste an AutoTopdeal: Das Portal ermöglicht durch seine einzigartige Angebotstransparenz konkurrenzlos günstige Neuwagenpreise. „Der Neuwagenmarkt ist heute ein oft undurchschaubares Dickicht von Angeboten, Vergünstigungen, Extras und Sonderkonditionen, in dem rationale Kaufentscheidungen kaum noch möglich sind“, sagt Hans-Jochen Fink, Mitbegründer und Geschäftsführer von AutoTopdeal. „Hier sorgen wir für eine radikale Vereinfachung. Erstmals braucht sich der Kunde nicht selbst um die Details zu kümmern, sondern die Autohändler müssen ihre Angebote dem Kundenwunsch anpassen.“ Die verschiedenen Offerten findet der Nutzer dann übersichtlich aufbereitet in seinem persönlichen Bereich des Portals.

Intensive Betreuung und garantierte Anonymität

Jedes Angebot auf AutoTopdeal gilt verlässlich so, wie es dem Kunden unterbreitet wurde. Der Händler kann es nicht verändern oder neu kalkulieren, hat allerdings die Möglichkeit, es durch eine ganz neue Offerte zu unterbieten, wenn er zum Beispiel sieht, dass ein anderer Händler dem Kunden ein besseres Angebot gemacht hat. Der gesamte Angebotsprozess verläuft anonym. Nach Ablauf der Angebotsfrist kann sich der Kunde für maximal drei Angebote entscheiden und AutoTopdeal grünes Licht geben, seine Kontaktdaten an diese Händler weiterzuleiten. Ab dann liegt es im Ermessen von Kunde und Autohändler, ob der Autokauf zustande kommt. Es steht dem Käufer auch frei, mit den ausgewählten Händlern weiter über deren Angebote zu verhandeln.

Anders als viele Verkaufsportale finanziert sich AutoTopdeal nicht durch Abschlussprovisionen, sondern durch Gebühren. Sie werden dem Autohändler berechnet, wenn ein Kunde dessen Angebot ausgewählt hat, um mit ihm in Kontakt zu treten. Dieses

Geschäftsmodell gewährleistet die Unabhängigkeit von AutoTopdeal. Für die Kunden ist die Nutzung kostenlos. Die seriöse, ganz auf den Neuwagenkauf fokussierte Ausrichtung von AutoTopdeal zeigt sich auch darin, dass die Webseite auf Werbung verzichtet.

Da Autokauf Vertrauenssache ist, wird AutoTopdeal intensiv betreut. Die Mitarbeiter überprüfen stichprobenartig die Ernsthaftigkeit der Gesuche und Angebote und fragen grundsätzlich bei den beteiligten Kunden und Autohändlern nach, ob und wie der Neuwagenkauf zustande kam. Bei Beanstandungen können Händler wie Kunden ermahnt und gegebenenfalls gesperrt werden. Ebenso erfüllt AutoTopdeal auch bei der Datensicherheit strengste Kriterien.

Benutzername: Kennwort: Merken: anmelden

AUTOTOPDEAL Anmeldung Registrierung ▾ Suche Anfragen ▾ Neue Anfrage erstellen

Der beste Weg zum Neuwagen und jungen Gebrauchtwagen!

- 1. Autowunsch eingeben**
- 2. Angebote vergleichen**
- 3. TOPDEAL auswählen**

Aktuelle Anfragen:

Alfa Romeo	Ford	Nissan	Suzuki
Audi	Honda	Opel	Toyota
BMW	Hyundai	Peugeot	unentschieden
Chrysler	KIA	Porsche	Volvo
Citroën	Lancia	Renault	VW
Dacia	Land Rover	Seat	
Daihatsu	Mazda	Skoda	
Fiat	Mercedes-Benz	Subaru	

Aktuelle Angebote:

- KIA Sorento 2,5 CRDi EX Automatik Leder Navi 4WD **14.950 €**
- VW Polo Edition 1.2 Black **11.850 €**
- Audi Q5 SUV 2.0 TDI quattro 125KW 6-Gang **44.980 €**
- Nissan Qashqai Nissan Qashqai 5T 2.0dCi 150PS 6MT 4X2 Acenta **24.900 €**

www.automanager.tv

So funktioniert Autotopdeal [FAQ](#) [Kontakt](#) [Presse](#) [Impressum](#) [AGB](#) [Datenschutz](#)

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.