

AUTOHAUS

Umfrage 25.08.2017

Automobilhandel vs. Amazon



Eine deutliche Mehrheit von 52 Prozent der Autohändler sieht die Autohandelsaktivitäten von Amazon als Risiko.

© Foto: Opel

Noch ist nicht ausgemacht, ob sich das Amazon-Prinzip erfolgreich auch auf den Autoverkauf übertragen lässt. Der Autohandel in Deutschland verfolgt die ersten Versuche mit Argusaugen.

[Amazon](#) ist im Autogeschäft angekommen. Der Platzhirsch im Online-Versandhandel hat bereits unterschiedliche Tests in der automobilen Welt durchgeführt. Kooperationen gab es etwa mit [Hyundai](#) in den [USA](#), [Fiat](#) in Italien oder [Opel](#) in Deutschland. Zuletzt sorgte das [Autohaus König für Schlagzeilen](#), das die Vertriebsplattform für eine Leasingaktion nutzt (wir berichteten).

Der [Autohandel](#) in Deutschland verfolgt diese Versuche mit Argusaugen. Laut einer aktuellen Umfrage der Nürnberger Marktforschung Puls unter 275 Autohäusern und 1.012 Autokäufern nehmen 72 Prozent der Händlern durchaus wahr, dass mit Amazon ein neuer Mitbewerber einsteigt. Eine deutliche Mehrheit von 52 Prozent sieht das als Risiko, weil die Gefahr bestehe, dass der Handel dann nur noch Fahrzeuge ausliefere. Besonders bedroht

vom Internetriesen aus Seattle fühlen sich Opel- und Ford-Händler. Dass Amazon als zusätzlicher Vertriebskanal auch Chancen bietet, meinen elf Prozent der Befragten.

Noch ist nicht ausgemacht, ob sich das Amazon-Prinzip erfolgreich auch auf den Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte wie Automobile übertragen lässt. Laut Puls zeigen Autokäufer aktuell ein eher geringeres Interesse von 24 Prozent am [Autokauf](#) über die Plattform. Zu den Vorteilen eines Kaufs im Autohaus gefragt, wurde individuelle Beratung (30 Prozent), Ansehen und Testen der Fahrzeuge (22 Prozent) und Vertrauen durch persönlichen Ansprechpartner (16 Prozent) genannt. Für Amazon sprechen aus Kundensicht vor allem der [Preis](#) sowie der schnelle und einfache Kaufprozess.

"Der Automobilhandel sollte vor dem Hintergrund dieses klaren Kundenvotums den Einstieg von Amazon nutzen, um selbstbewusst seine Stärken weiter zu schärfen", rät Puls-Chef Konrad Weißner. Obwohl der Automobilhandel stark mit fachkompetenter Beratung, Professionalität und Vertrauen in Verbindung gebracht werde, mangle es im Vergleich zu Amazon an Einfachheit und Schnelligkeit. Nach Ansicht von Weißner muss der Automobilhandel hier gezielt ansetzen. (se)

Ein erstes Fazit der Leasingaktion mit Amazon zieht das Autohaus König in der kommenden Ausgabe 17/2017 von AUTOHAUS, die am 4. September erscheint!

Quelle: https://www.autohaus.de/nachrichten/umfrage-automobilhandel-vs-amazon-1982495.html?utm_source=Newsletter&utm_campaign=Newsletter-Einstieg&utm_medium=Newsletter-AH