

Pro-Neuwagen registriert 6000. Händler

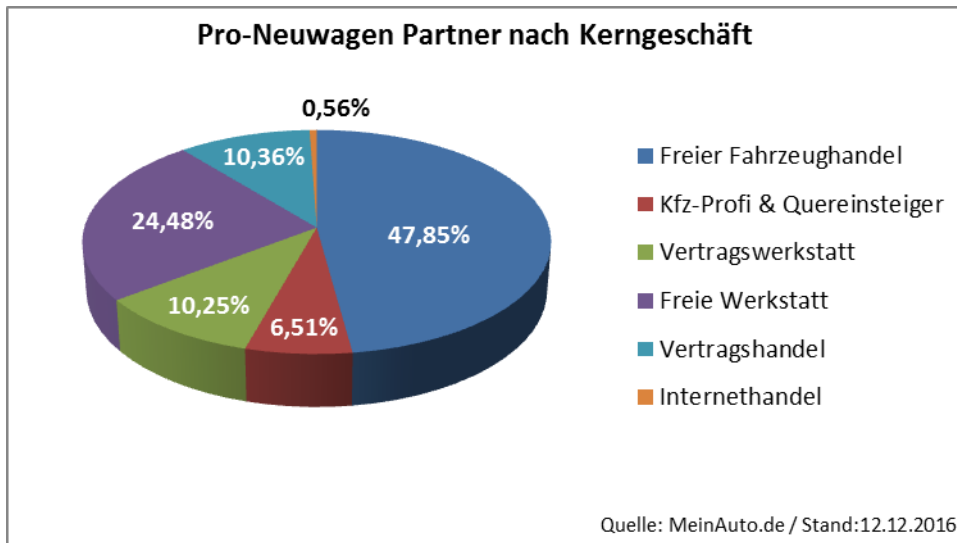
Auch im siebten Jahr wächst die Neuwagen-Bezugsquelle der MeinAuto GmbH für Automobilhändler und Kfz-Profis weiter.

Köln, 11. Januar 2017 – Pro-Neuwagen setzt das Wachstum der vergangenen Jahre fort und registriert im siebten Jahr den 6000. Partnerbetrieb. Der B2B-Geschäftsbereich der MeinAuto GmbH ist für Automobilhändler und Kfz-Profis eine Möglichkeit Neuwagen ohne Markenvertrag zu beziehen. Durch Pro-Neuwagen erhalten die Partnerbetriebe Zugriff auf über 650 Modelle von 38 Marken, die sie individuell auf Kundenwunsch im bereitgestellten Konfigurator zusammenstellen können.

„Kaufinteressenten sind weit weniger auf eine Marke festgelegt als dies früher der Fall war. Kfz-Betriebe stellen sich mit Pro-Neuwagen auf diese veränderten Bedingungen ein“, sagt Marc Adelhütte, Leiter Händlergeschäfte bei MeinAuto.de.

Über 72 Prozent der bei Pro-Neuwagen registrierten Partner sind markenunabhängige Kfz-Betriebe. Zwei Drittel dieser Partner sind freie Fahrzeughändler, die Pro-Neuwagen als eine zuverlässige Neuwagenbezugsquelle in ihr Portfolio aufgenommen haben. Ergänzt wird der Anteil markenübergreifend tätiger Akteure um freie Werkstätten, die ihre Serviceleistungen durch die Vermittlung von Neuwagen erweitern. Diesen Weg gehen vermehrt auch Vertragswerkstätten. Sie machen über 10 Prozent der Partnerbetriebe aus. Mit Pro-Neuwagen sind sie in der Lage ihren loyalen Kunden – über den Servicevertrag hinaus – markenübergreifend Neuwagenangebote zu unterbreiten. Neben vertragsgebundenen Werkstätten nutzen auch Vertragshändler das markenübergreifende Angebot. Sie gewinnen durch Pro-Neuwagen mehr Flexibilität und verhindern den Verlust der ihrem Betrieb gegenüber loyalen Kunden.

„Viele Pro-Neuwagen Partner sind ehemalige Vertragshändler, die sich für ein markenübergreifendes Angebot entschieden haben und dadurch flexibel auf die Wünsche ihrer loyalen Kunden eingehen können“, so Adelhütte weiter.



Über 6 Prozent der Betriebe sind Kfz-Profis und Quereinsteiger, die ihr Dienstleistungsportfolio durch die Kooperation mit Pro-Neuwagen um das Neuwagengeschäft erweitern.

Für den Großteil der registrierten Automobilhändler und Kfz-Profis ist Pro-Neuwagen ein verlässlicher Baustein im Portfolio ihrer Bezugsquellen, bei dem sie auf konstant gute Konditionen zurückgreifen können. Um dem wachsenden Auftragsvolumen gerecht zu werden und jeden Partner zuverlässig während des Vermittlungsprozesses unterstützen zu können, hat Pro-Neuwagen auch im siebten Jahr sein Beratungsteam verstärkt.

Über Pro-Neuwagen

Pro-Neuwagen.de (www.pro-neuwagen.de) ist die führende B2B-Beschaffungsquelle für die markenübergreifende Vermittlung von Neuwagen über den deutschen Vertragshandel. Die angeschlossenen Handels- und Servicebetriebe können über Pro-Neuwagen ihren loyalen, regional orientierten Kundenstamm mit attraktiven Neuwagen-Angeboten binden und vergrößern. Über 6.000 Pro-Neuwagen-Partnerbetriebe nutzen bereits den kostenfreien Service und bieten ihren eigenen Kunden individuell konfigurierte Bestellfahrzeuge zu Top-Konditionen an. Dabei bestimmen die Partner die Höhe ihrer Vermittlungsprovision selbst und profitieren so unmittelbar vom wachsenden Vermittler- und Mehrmarkengeschäft in Deutschland.