

The logo for Reputation, featuring a dark teal square icon with a white diagonal line, followed by the word "Reputation" in a dark teal serif font.

Reputation

REPUTATION REPORT

Automotive Report 2023



Warum dieser Report wichtig ist	3
Wichtigste Erkenntnisse	4
Kunden-Feedback treibt die Autoindustrie an	5

01

**Wie beeinflusst die Consumer
Journey die Automobilbranche? 7**

02

**Was sagen die Verbraucher
über ihre Erfahrungen? 10**

03

**Die Macht des
Reputation Score verstehen 15**

04

Rankings 17

DACH Marken	18
DACH Händler	20
UK Marken	22
UK Händlergruppen	24
UK Händler	26
Frankreich Marken	28
Frankreich Händler	30
USA Luxusmarken	32
USA Nicht-Luxus-Marken	33
USA Private Händlergruppen	34
USA Öffentliche Händlergruppen	35
USA Händler	36
Kanada Marken	42

WARUM DIESER REPORT WICHTIG IST

In der sich schnell verändernden Automobilbranche ist es entscheidend, dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus zu sein. Genau deshalb ist der Automotive Reputation Report eine Pflichtlektüre für Automobilhersteller und -händler.

Unser Bericht befasst sich mit den neuesten Trends und analysiert **5,5 Millionen Bewertungen zu Verkauf und Service** in der Autoindustrie, um die sich wandelnde Stimmung der Kunden zu verstehen. Zudem bietet er umfangreiche Benchmarking-Einsichten und Rankings für Automobilmarken und -händler weltweit.

Unser Ranking der führenden Automarken und -häuser ist eines der umfangreichsten, die es derzeit auf dem Markt gibt. **Der Reputation Score wurde von Autohäusern und OEMs als führender Leistungsindikator gewählt.** Er liefert den Entscheidern in den Unternehmenszentralen einen numerischen Wert für den Gesamtzustand ihrer Marke und zeigt gleichzeitig den Verantwortlichen im Autohaus detailliertes Kundenfeedback sowie Bereiche für konkrete Verbesserungen auf.

Wir rühmen uns damit, über den größten standortbasierten Datensatz von Kundenrezensionen in der Automobilbranche zu verfügen. So haben wir unsere KI-gestützten Algorithmen zur Verarbeitung natürlicher Sprache (NLP) genutzt und uns tief in die Kundenrezensionen eingegraben, um herauszufinden, worauf Autokäufer am meisten Wert legen und inwiefern der Ruf eines Autohauses ein wesentlicher Faktor in ihrem Entscheidungsprozess ist.

Lesen Sie den Report, um **zu erfahren, wie die führenden OEMs und Händler ihre Reputation ausbauen, um den Gewinn zu steigern.**

Wichtigste Erkenntnisse

Immer mehr Bewertungen



Trotz rekordverdächtiger Autopreise werden zunehmende Käufe und eine beispiellose Anzahl von Bewertungen verzeichnet. **Im Vergleich zum Vorjahr stieg das Bewertungsvolumen um 11 %** und 2023 wurde bislang das höchste Bewertungsvolumen der letzten 3 Jahre erreicht.

Kundenfeedback fördert das Geschäft



der Verbraucher sagen, dass bei der Wahl des Autohauses **Bewertungen wichtig sind**



sagen, dass ein Händler **min. 4 Sterne** braucht, um in Frage zu kommen

Ihre Reputation steigert den Umsatz



=[↑]10%

Führende Marken, die ihren Reputation Score um 150 Punkte erhöhen, steigern ihren Umsatz um bis zu 10 %. Händler mit einem hohen Reputation Score generieren **7x mehr Aktionen** auf ihren Google Unternehmensprofilen.

Kunden- Feedback treibt die Autoindustrie an

Als CEO von Reputation freue ich mich jedes Jahr, wenn unser Automotive Reputation Report Gestalt annimmt. Wir analysieren Millionen von Kundenrezensionen, die überall online hinterlassen werden – bei Google, auf Bewertungsseiten, in sozialen Medien und mehr. So erfahren wir, was die Automobilindustrie aus Sicht der Verbraucher wirklich prägt, die wertvolles Feedback hinterlassen, das den Umsatz vom Verkauf bis zum Service steigert.

Natürlich wissen wir, dass Autohändler weltweit allen Grund zur Sorge hatten, als das Jahr 2023 begann. Eine unsichere Wirtschaft, hohe Zinssätze und anhaltende Lieferengpässe stellten eine erhebliche Bedrohung für die Branche dar. [Der Durchschnittspreis eines Neuwagens in den USA stieg auf 48.000 Dollar](#) und war damit der am wenigsten erschwingliche Automarkt in der Geschichte.

Doch die höheren Preise haben die Autokäufer offenbar nicht so stark gebremst, wie wir gedacht hatten. Die [Verkäufe von Neufahrzeugen in den USA stiegen in der ersten Jahreshälfte schätzungsweise um etwa 13 %](#) und lagen damit weit über dem zu Jahresbeginn prognostizierten Wachstum von 3%. [Die weltweiten Verkäufe waren auf einem guten Weg, ein Wachstum von 6,5 % zu erreichen.](#)

Wir wissen aber, dass nicht alle Autohäuser erfolgreich sind. Welche Betriebe profitieren vom starken Umsatzwachstum? Genau hier kommt unser Report ins Spiel: Die Daten und die anschließenden Rankings geben Aufschluss darüber, wer seinen Kunden zuhört, daraus lernt und die Chancen auf dem Markt nutzt.

Wir wissen zum Beispiel, dass mit dem Anstieg der Neuwagenverkäufe auch die Zahl der Kunden-Rezensionen gestiegen ist. Warum ist das so wichtig? Nun,

- 84 % der Kunden gaben an, dass Bewertungen bei ihrer Autohaus-Wahl im Jahr 2023 eine Rolle spielen.
- 93 % der Generation Z nutzen Bewertungen, um Kaufentscheidungen zu treffen.
- 74 % der Autokäufer von heute würden nur ein Autohaus mit einer Bewertung von 4 oder höher in Betracht ziehen.

Mehr positive Bewertungen bedeuten mehr Möglichkeiten, Verkäufe zu generieren.

Bei näherer Betrachtung der Rezensionen und Sterne-Bewertungen haben wir festgestellt, dass Autohäuser in den Bereichen Kundenservice, Verkauf und Personal die beste Resonanz erhalten. Unsere Analyse von mehr als 5,5 Millionen Rezensionen zeigt, dass die Autohäuser in die Ausbildung von Soft Skills investieren und das persönliche Erlebnis verbessern sollten. Sie hat auch Bereiche mit Potenzial aufgezeigt. Außerdem:

- Die niedrigsten Bewertungen gab es für die Preise, den Service und die Verwaltung.
- Der Kundendienst wurde in den Rezensionen mehr als doppelt so oft erwähnt wie die Preisgestaltung und 10 Mal so oft wie die Verwaltung.
- Mehr als 57% der Autokäufer lassen ihr Auto nicht beim Händler warten.

Gerade der Servicebereich ist also eine Chance für Händler, sich abzuheben und einige der Kunden zurückzugewinnen, die ihre Fahrzeuge woanders warten lassen.

Wir haben uns auch die Einkaufsgewohnheiten der Verbraucher sowie die Trends genauer angesehen. In diesem Zusammenhang haben wir auch die Einstellung zu Elektrofahrzeugen analysiert, ein heißes Thema in der Branche und eine große Wachstumschance für Hersteller und Händler. Einige der Ergebnisse:

- 43% der Befragten würden den Kauf eines Elektroautos in Betracht ziehen, weitere 66% interessieren sich für Hybride
- Die Verbraucher werden durch Umweltbelange (71%) und Einsparungen bei der Wartung (57%) motiviert.
- 7 von 10 Käufern entscheiden sich für den Kauf eines Elektroautos, bevor sie das Autohaus besuchen.

Das wachsende Interesse an Elektro- und Hybridfahrzeugen bietet eine Gelegenheit für bessere Botschaften und Kampagnen zu Einsparungen und Umweltauswirkungen.

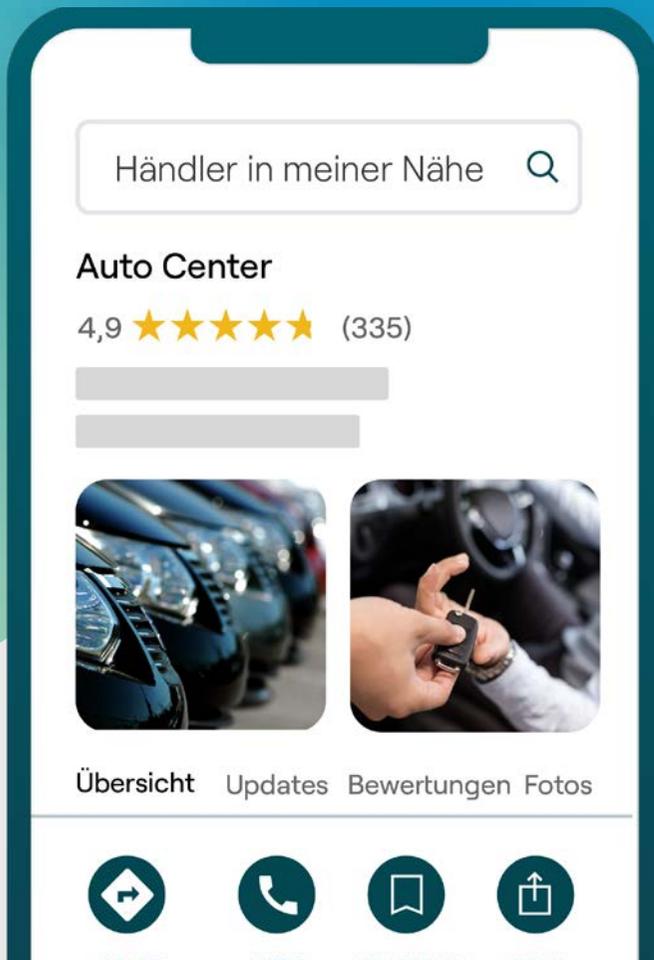
In unserem Report stellen wir auch die Besten der Besten vor – die OEMs und Händler, die (nach Meinung der Verbraucher) in der Branche führend sind und ihren Kunden ein großartiges Erlebnis bieten. Auf der Grundlage unseres eigenen Reputation Score, welcher auf einer KI-gestützten Analyse von öffentlich verfügbarem Verbraucherfeedback basiert, haben wir ein Ranking der OEMs und Händler in den USA, Kanada, Großbritannien, Frankreich und der DACH-Region erstellt.

Ich freue mich, Ihnen mehr über das Verbraucherfeedback mitteilen zu können, das die heutige Branche prägt. Ich gratuliere auch den bestplatzierten OEMs und Händlern dazu, dass sie sich die Zeit nehmen, ihren Kunden zuzuhören und auf ihr Feedback zu reagieren. Indem sie das Feedback für ihr Geschäft nutzen, sorgen sie für mehr Kundenverkehr auf lokaler Ebene, was die Automobilindustrie voranbringt.



CEO, Reputation

1 Wie beeinflusst die Consumer Journey die Automobilbranche?



Wie suchen Verbraucher nach Autohändlern und welche Faktoren beeinflussen ihre Kaufentscheidung?

Um das herauszufinden, haben wir mit Prodege, einem der führenden Unternehmen für Markt- und Verbraucherbefragung, 1.500 Verbraucher in den Vereinigten Staaten und Großbritannien befragt. Hier ist, was wir herausgefunden haben:

1.500

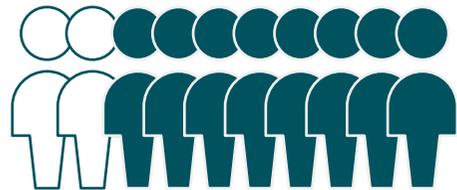
Verbraucher in den USA und im Vereinigten Königreich befragt

Autohäuser müssen eine komplexe Customer Journey navigieren – und die menschliche Note ist entscheidend

Welche dieser Quellen haben einen wesentlichen Einfluss auf die Entscheidung, bei welchem Händler Sie ein Auto kaufen? Wählen Sie bis zu drei Antworten aus.



Rezensionen und Sternebewertungen steuern die Entscheidungen der Verbraucher



8 von **10**

Befragte geben an, dass **Rezensionen** bei der Wahl eines Autohauses **wichtig sind**

- **Kunden verlassen sich bei der Auswahl eines Autohauses auf verschiedene Quellen.** Während 62% der Verbraucher den Besuch eines Autohauses als wesentlichen Faktor für ihre Kaufentscheidung ansehen, hat auch das Online-Erlebnis einen großen Einfluss. Google und Online-Bewertungen rangieren in Bezug auf die Wichtigkeit dicht hinter der Autohaus-Website und den Bewertungsportalen für Automobile.

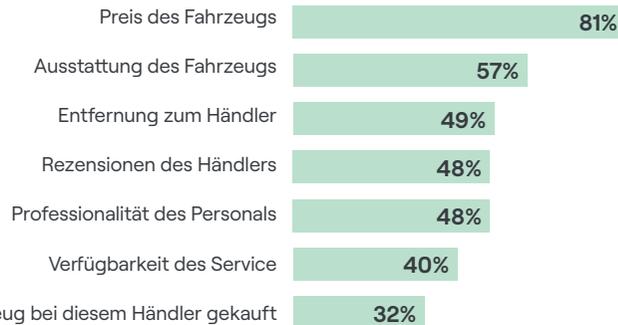
KERNPUNKT: Obwohl die meisten Verträge immer noch vor Ort abgeschlossen werden, brauchen Händler eine starke digitale Präsenz und die richtigen Tools, um Kunden anzuziehen.

- **Rezensionen sind wesentlich für die Entscheidungsfindung:** 84% der Befragten geben an, dass Rezensionen bei der Wahl eines Autohauses wichtig sind – bei der heranwachsenden Generation Z sind es sogar 93%.
- **Kunden sind wählerisch:** 74% der Teilnehmer betonen, dass eine 4-Sterne-Bewertung Voraussetzung ist, um ein Autohaus in Betracht zu ziehen.

KERNPUNKT: Händler sollten das Einholen von Rezensionen priorisieren, indem sie konsequent danach fragen. Und nicht nur das: Sie sollten eine 4-Sterne-Bewertung anstreben, was am besten funktioniert, indem sie auf Rezensionen auf lokaler Ebene reagieren und diese verwalten.

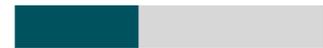
Der Preis ist wichtig – jedoch nicht alles

Welche Faktoren sind für Sie bei der Suche nach einem Händler zum Autokauf wichtig?



Multi-Channel-Feedback stärkt die Reputation

40%



der Befragten würden sehr wahrscheinlich öffentlich, z. B. auf Rezensionsseiten, Feedback geben

63%



der Befragten sind bereit, über eine private Umfrage Feedback zu geben

- **Die Kunden sind über hohe Preise besorgt:** 81% finden den Preis sehr wichtig bei der Auswahl des Autohauses, wenngleich Ausstattung, Professionalität der Mitarbeiter und Rezensionen einen großen Einfluss haben. Autohäuser können sich durch Professionalität und Bewertungen von der Konkurrenz abheben.

KERNPUNKT: Händler können die hohen Fahrzeugkosten durch ein besseres Verkaufs- und Serviceerlebnis ausgleichen. Weiter im Report lesen Sie, dass die Sorgen der Kunden hinsichtlich des Preises oft mit der Kommunikation über Verkauf, Finanzierung und Service zusammenhängen. Vermitteln Sie offen alle Kosten und seien Sie proaktiv, wenn die Kosten für den Service die angegebenen Preise übersteigen. Vermeiden Sie Überraschungen bei Verkauf und Service.

- **Unsere Verbraucherumfrage zeigt, dass Kunden überall Feedback hinterlassen.** 63% der Befragten würden wahrscheinlich über eine private Umfrage Feedback geben – etwa 4 von 10 würden es auch öffentlich, z. B. auf einer Rezensionsseite bzw. in Social Media, schreiben.

KERNPUNKT: Händler sollten überall dort Feedback einholen, wo Verbraucher bereit sind, es zu geben. Die Kunden geben ihr Feedback, wenn sie in einer Umfrage danach gefragt werden, doch sie tun dies auch in ihrer Freizeit über Social Media und Bewertungsportale. Diese Daten verschaffen den Händlern einen umfassenderen Überblick.

Tipp: Verwalten Sie Ihre Marke an jedem Standort sorgfältig

Wissen Sie, was die Kunden über jeden Ihrer Standorte sagen? Wie bereits gezeigt, geben die Kunden im Laufe des Kaufprozesses über verschiedene Kanäle Feedback. Für Autohäuser ist es nicht immer einfach zu wissen, was über die einzelnen Standorte auf den verschiedenen Kanälen gesagt wird. Es ist entscheidend, dass die Händler Einblicke in Echtzeit erhalten und

umgehend auf Standortebene reagieren können. Eine zentrale Plattform gibt den Händlern die Möglichkeit, umgehend zu handeln und den OEMs einen Überblick über die Leistung der einzelnen Standorte zu geben.

Was sagen die Verbraucher über ihre Erfahrungen?

5,5Mio.

Rezensionen wurden mithilfe von KI-gestützter natürlicher Sprachverarbeitung (NLP) analysiert

Was sagen Autokäufer und Kunden über die Autoindustrie?

Mithilfe der KI-gestützten natürlichen Sprachverarbeitung (NLP) der Reputation-Software haben wir 5,5 Millionen Rezensionen in den USA und Großbritannien analysiert, um Stimmungstrends aufzudecken, die die Branche beeinflussen. Das haben wir herausgefunden.

Das Rezensionsvolumen hat sich erholt und die Stimmung ist im Aufwind



↑ 4,6★

Die Stimmung in der Automobilindustrie stieg auf durchschnittlich 4,6 Sterne im Jahr 2023.

- **62% der Verbraucher lesen mehr als fünf Rezensionen**, wenn sie ein Autohaus auswählen und 63% sind bereit, mehr als 20 Meilen (32 Kilometer) zu fahren, um ein bestbewertetes Autohaus zu besuchen.
- **Das Bewertungsvolumen stieg um 11%** im Vergleich zum letzten Jahr. Die Branchenstimmung verbesserte sich durchschnittlich auf 4,6 Sterne – eine Trendwende, nachdem in 2022 sowohl das Volumen als auch die Stimmung gesunken waren.
- **Sowohl die Luxus- als auch die Nicht-Luxus-Fahrzeugsegmente** verzeichneten einen stetigen Anstieg des Bewertungsvolumens, wobei die Luxusfahrzeuge einen stärkeren Stimmungsanstieg erlebten.

KERNPUNKT: Der Anstieg der Rezensionen spiegelt den allgemeinen Aufschwung der Autoverkäufe im Jahr 2023 wider. Wenn Menschen ein Auto kaufen, hinterlassen sie auch Feedback zu ihren Erfahrungen vor Ort.

Die Verbesserung der Stimmung spiegelt das **Engagement der Händler wider, besseren Service, Verkauf und aufmerksame Mitarbeiter zu bieten** – drei Bereiche, die schon in den letzten drei Auto Reports für eine positivere Stimmung verantwortlich waren.

Tipp: Bitte Sie um Rezensionen

Durch das Sammeln positiver Rezensionen bleibt Ihr Autohaus in der Gunst der Kunden ganz oben.

Mehr Bewertungen bedeuten in der Regel eine bessere Stimmung, insbesondere wenn die Händler aus den Rezensionen lernen.

Wie Reputation helfen kann

Die All-in-One-Plattform von Reputation hilft Ihnen, [Bewertungen](#) über alle Feedback-Kanäle hinweg zu verfolgen, zu verwalten und darauf zu reagieren.

Mit unserer Plattform können Sie die Stimmung der Rezensionen analysieren, um Trends aufzudecken, die Leistung zu bewerten und die nächsten Schritte zu priorisieren.

E-Autos: Händler können den Unterschied ausmachen

Das Interesse der Verbraucher an E-Fahrzeugen steigt rasant. Händler haben die Möglichkeit, von diesem Interesse zu profitieren, indem sie an jedem Standort proaktiver werden.

Unsere Daten zeigen, dass das Volumen der Rezensionen für E-Autos in den letzten zwei Jahren um bemerkenswerte 60% gestiegen ist. Dies betont die wachsende Faszination für diese sich entwickelnde Kategorie.

Hier sind die Fakten:

- **43% der Verbraucher** ziehen den Kauf eines Elektroautos in Betracht und weitere **66% interessieren** sich für Hybride.
- **Umweltaspekte motivieren 71% der Verbraucher**, sich für ein Elektroauto zu interessieren, während **57% durch mögliche Einsparungen bei der Wartung** angelockt werden. Die Einführung der Umweltzone in London (Ultra Low Emissions Zone, ULEZ) hat die Präferenzen weiter beeinflusst. **42% der britischen Befragten** gaben an, dass die Anforderungen der ULEZ ihre Entscheidung beeinflusst haben.
- **29% der Käufer**, die kürzlich ein E-Auto erworben haben, taten dies, nachdem sie einen Händler aufgesucht und sich bei einem Verkäufer informiert hatten.

Diese Erkenntnisse unterstreichen wie wichtig es ist, das Autohaus für "unentschlossene" Käufer von Elektroautos noch wichtiger zu machen. Wie können Sie als Händler Ihr Verkaufspersonal dazu anspornen, die Effektivität bei der Vermittlung von E-Fahrzeugen zu erhöhen? Wenn Sie nur 10 % der "Unentschlossenen" zu Kunden machen, hat das reale Auswirkungen auf Ihren Gewinn. Unsere Umfrage hat einige der Kriterien identifiziert, die den Kunden wichtig sind, wie z.B. Kosteneinsparungen und Nachhaltigkeit.

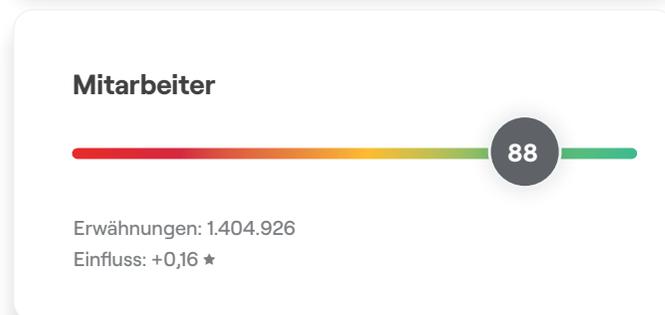
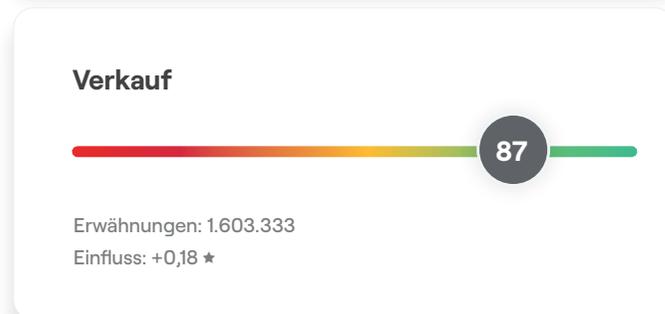
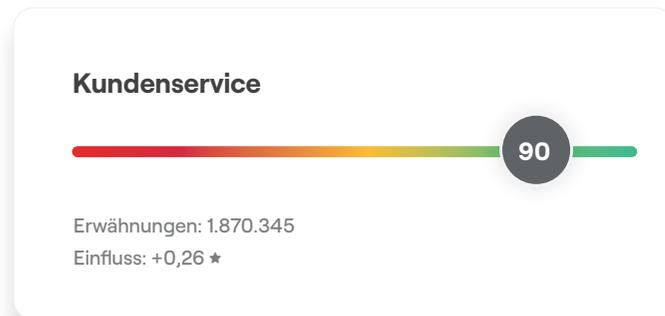
Reputation kann Autohändlern helfen, indem wir die spezifischen Kundenbedürfnisse auf der Standortebene identifizieren.



Stärken:

Kundenservice, Verkauf und Mitarbeiter

Letzte 12 Monate



Mithilfe unserer neuesten KI-basierten Textanalyse-Funktionen hat Reputation die wichtigsten Themen aus den Rezensionen zum Thema Käuferlebnis aufgedeckt.

Das Verhalten der Mitarbeiter erwies sich als der wichtigste Faktor bei den Kundenbewertungen. Wenn das Verhalten der Mitarbeiter erwähnt wurde und dabei insbesondere Eigenschaften wie Geduld, Wissen und Hilfsbereitschaft hervorhoben wurden, **war die Gesamtbewertung um 0,9 Punkte höher** im Vergleich zu Erwähnungen, die sich um preisbezogene Themen drehten.

Wir sahen auch, dass die Stimmung hoch war, wenn die Mitarbeiter der Finanz- und Versicherungsabteilung erwähnt wurden. Die Käufer erwähnten auch, dass die Suche nach dem gewünschten Fahrzeug, das Verständnis der Finanzierungsoptionen und die Verhandlungen ihre Erfahrungen beeinflusst haben - ein Beweis für die Bedeutung von Vertrauen im Kaufprozess.

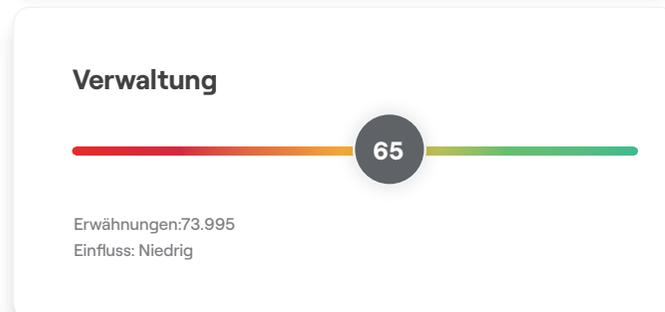
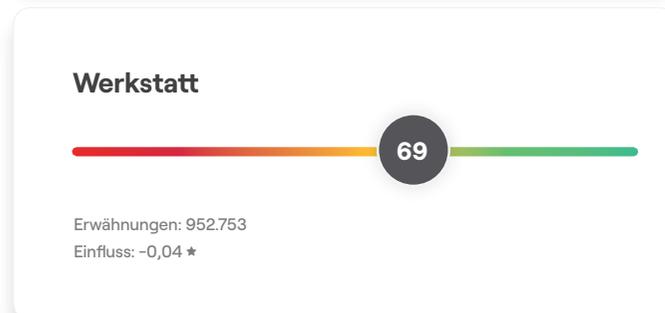
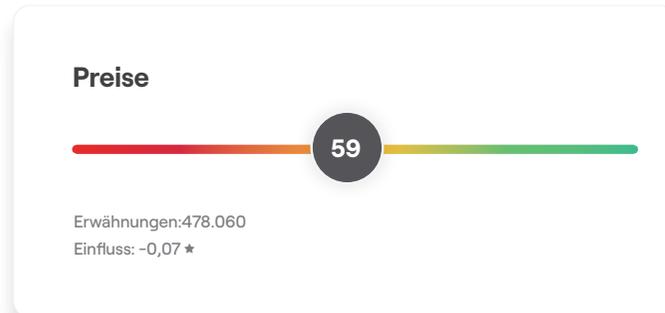
Die Stimmung der Kunden und die Ergebnisse der Verbraucherumfrage geben einen klaren Hinweis darauf, dass Autohäuser Zeit in die Personalentwicklung, Soft Skills und Kommunikation investieren sollten, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

KERNPUNKT: Lassen Sie nicht zu, dass die Technologie Ihre Mitarbeiter verdrängt. 72% der von uns befragten Verbraucher bevorzugen die persönliche Kommunikation mit dem Autohaus. Nur 8% bevorzugen einen Selbstbedienungs-Chatbot.

Schwächen:

Preise, Werkstatt, Verwaltung

Letzte 12 Monate



Autohäuser haben eine große Chance, den Servicebereich zu verbessern:

- "Werkstatt" wurde in den Rezensionen mehr als doppelt so häufig erwähnt wie die "Preisgestaltung" und 10-mal häufiger als "Verwaltung" – alles Schlüsselbereiche für negative Stimmung.
- **Werkstattkunden bewerteten ihre Erfahrung deutlich schlechter als der Durchschnitt**, 0,4 Punkte niedriger als solche, die über ihre Käuferfahrung schrieben.

Eine effektive Reparatur ist selbstverständlich. Kunden erwarten mehr: ein insgesamt großartiges Serviceerlebnis. Soft Skills haben einen größeren Einfluss auf die Kundenwahrnehmung als die Servicequalität bzw. -ausführung, wenn es darum geht, wie Kunden ihre Serviceerfahrung bewerten. Gute Prozesse, die den Aufwand für den Kunden reduzieren, sind wichtig:

- **Halten Sie Termine ein**
- **Informieren Sie die Kunden** über den Status ihrer Wartung
- **Bieten Sie komfortable Wartebereiche** mit Annehmlichkeiten und WLAN
- **Seien Sie schnell:** 40 % der Kunden, die mit einem Autohaus per E-Mail kommunizieren, erwarten eine Antwort innerhalb einer Stunde.

KERNPUNKT: Mehr als die Hälfte (57%) der von uns befragten Verbraucher lassen ihr Auto nicht bei einem Vertragshändler warten. Um den Vorrang vor unabhängigen Werkstätten und Heimwerkern zu gewinnen, müssen die Vertragshändler die immateriellen Aspekte eines großartigen Kundenerlebnisses in den Vordergrund stellen.

Die Macht des Reputation Score verstehen

Der Reputation Score ist eine wegweisende Metrik, die auf künstlicher Intelligenz basiert und die Stimmung jeder Konversation über Ihr Unternehmen erfasst, und zwar bis auf die Standort-Ebene.

Er wertet nicht nur Umfragen aus, sondern auch unstrukturierte Daten wie Bewertungen, Facebook-Posts und soziale Kommentare, die von herkömmlichen Tools oft übersehen werden.

Händler und OEMs nutzen diese Metrik, um zu verstehen, was auf Standortebene passiert. So steigern sie ihre Umsätze, erhöhen die Effizienz und verbessern die Abläufe. Mit präskriptiven Empfehlungen ist der Reputation Score nicht nur eine Kennzahl, sondern Ihr Partner für strategische Verbesserungen.

Auto Reputation Score bleibt im Jahresvergleich stark

Insgesamt ist der kumulierte Reputation Score aller Händler - **643** - im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben.

Die Händler, die die höchsten Reputation Scores erzielten, hatten einen Vorteil gegenüber den Nachzüglern. Autohäuser mit einem Reputation Score von 900 oder mehr generierten beispielsweise mehr Aktivitäten auf ihren Google Business-Profilen.

Beispielsweise verzeichneten sie siebenmal mehr Aktionen (Klicks zum Anruf, zur Navigation zum Händler und zum Besuch der Händler-Website) als Standorte mit niedrigeren Reputation Scores. Und die Marken, die ihren Reputation Score um 150 Punkte erhöhen, steigern ihren Umsatz um bis zu 10%.

900+

Händlerstandorte mit einem Reputation Score von 900 oder mehr generierten mehr Aktivitäten auf ihren Google Business-Profilen.

↑10%

Marken, die ihren Reputation Score um 150 Punkte erhöhen, steigern ihren Umsatz um bis zu 10%.



Rankings

DACH Marken

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	Dacia	764	95	55	98
2	Renault	752	89	58	97
3	Volkswagen	646	72	59	63
4	Mazda	645	81	54	51
5	BMW	642	67	62	68
6	Mitsubishi	640	83	54	59
7	Volvo	635	74	56	61
8	Škoda	628	73	55	62
9	Toyota	624	78	53	54
10	MINI	623	70	58	68
11	SEAT	613	70	56	56
12	Kia	612	74	54	53
13	Honda Motor Co.	605	80	50	47
14	Hyundai	605	77	51	61
15	Ford	601	77	52	51
16	Subaru	600	81	53	55
17	Audi	598	68	54	60
18	Nissan	596	78	50	60
19	Opel	593	74	53	54
20	Mercedes-Benz	592	67	56	59
21	Lexus	579	74	54	61
22	Suzuki	573	80	48	51
23	Jeep	569	70	51	54
24	MG	565	73	53	58
25	Fiat	562	72	49	50

DACH Marken Fortsetzung

Rank	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
26	Citroën	561	76	49	47
27	Land Rover	551	65	52	75
28	Alfa Romeo	548	68	51	55
29	Peugeot	521	77	45	49
30	Jaguar	508	63	50	72
31	Tesla	475	51	52	2

DACH Händler

Position	Händler	Stadt	Reputation Score
1	Porsche Zentrum Magdeburg	Magdeburg	926
2	Autohaus Herzog GmbH & Co. KG	Neustadt in Holstein	919
3	Autohaus Lenz GmbH & Co. KG	Oelde	909
4	Autohaus Büchling GmbH	Siegburg	908
5	Autohaus Strobel OHG	Auerbach/Vogtland	907
6	Autohaus Nieß GmbH	Hoyerswerda	906
7	Autohaus Mendler - Ein Unternehmen der Autohaus Widmann + Winterholler GmbH	Kaufbeuren	897
8	Hermann Menton GmbH & Co KG	Tübingen	889
9	Auto Gemein GmbH	Krefeld	886
10	Auto-Epple Erich Epple Rutesheim	Rutesheim	885
11	SPORRER Technik e.K.	Zwiesel	883
12	Autohaus Beauty Car GmbH	Königsbrunn	882
13	MINI Kassel	Kassel	878
14	Voets Autozentrum Magdeburg Nord GmbH	Magdeburg	878
15	Autohaus Hansa Nord Bad Segeberg	Bad Segeberg	876
16	Autohaus Dinkel GmbH & Co. KG	Großheirath	874
17	Autohaus Ebner - Dacia Eisenstadt	Eisenstadt	874
18	Hermann Menton GmbH & Co KG	Reutlingen	874
19	Autohaus Frascoia GmbH & Co. KG	Kappelrodeck	873
20	Michael Hadad Autohandel GmbH	Berlin	873
21	Autohaus H. Oesterhelweg e.K.	Gütersloh	873
22	ahg Autohandelsgesellschaft mbH	Calw	873
23	Porsche Zentrum Braunschweig	Braunschweig	871
24	Motorrad Lenting	Lenting	870
25	Autohaus Luxner GmbH	Strass im Zillertal	869

DACH Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Reputation Score
26	Autocenter Mothor GmbH	Stendal	868
27	MINI Hamburg Filiale Elbvororte	Hamburg	867
28	Autohaus Schramel GmbH	Lorch (Württ.)	866
29	ahg Autohandelsgesellschaft mbH	Offenburg	866
30	MINI Bonn	Bonn	866

UK Marken

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	Dacia	779	86	67	95
2	Hyundai Motor Group UK	765	80	72	90
3	Renault	731	77	67	91
4	Kia	727	75	68	91
5	MG	716	82	60	85
6	Toyota	676	70	63	90
7	Lexus	675	74	61	90
8	Volvo Cars	665	71	60	84
9	Mazda	665	73	57	81
10	Suzuki	664	78	55	77
11	Nissan	643	68	59	87
12	MINI	636	67	56	86
13	Audi	635	60	63	92
14	Honda Motor Co.	634	69	58	75
15	SEAT	614	64	57	86
16	Volkswagen	614	56	64	87
17	Vauxhall Motors	613	61	59	85
18	Land Rover	604	58	61	83
19	Tesla, Inc.	600	64	67	4
20	Škoda	599	64	56	77
21	BMW	598	51	65	85
22	Jaguar Cars	591	55	60	84
23	Fiat	590	68	53	80
24	Citroën	578	64	54	76
25	Ford Motor Company	563	62	54	71

UK Marken Fortsetzung

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
26	Mercedes-Benz	563	57	55	84
27	Peugeot	561	60	54	74
28	Jeep	518	53	55	70
29	Alfa Romeo	503	58	50	86
30	Mitsubishi Motors UK	500	63	44	63

UK Händlergruppen *

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	Snows Motor Group	818	86	77	99
2	Renault Retail Group	774	80	73	94
3	JCT600	771	75	75	95
4	Evans Halshaw	770	70	81	99
5	Holdcroft Motor Group	762	84	66	91
6	Lookers	745	77	72	95
7	Steven Eagell Group	744	72	73	98
8	Listers	721	78	65	88
9	The RRG Group and Norton Way Motors	717	77	65	85
10	Stratstone	703	61	76	100
11	Inchcape plc	702	61	76	99
12	Hatfields	691	71	62	96
13	Swansway Motor Group	683	67	66	94
14	Hendy Group	680	71	62	98
15	CarStore	675	68	68	98
16	Jemca Car Group	674	61	69	99
17	Arnold Clark Automobiles Limited	673	68	66	96
18	Sytner Group	672	69	61	91
19	Lloyd Motor Group	662	67	60	100
20	Allen Motor Group	660	67	63	85
21	Harwoods Group	659	66	61	98
22	Glyn Hopkin	651	67	66	88
23	Vindis Group Ltd	649	64	63	82
24	Stellantis &You	647	57	72	98
25	Perrys Motor Sales Limited	641	52	73	99

Die Snows Motor Group ist das dritte Jahr in Folge die bestplatzierte Händlergruppe Großbritanniens – eine herausragende Leistung für die Gruppe.

Dank des unternehmensweiten Engagements von Snows für ein außergewöhnliches Kundenerlebnis konnten wir die höchste Kundenzufriedenheit unter den Händlern in ganz Großbritannien erzielen. Wir freuen uns über den kontinuierlichen Zuwachs an neuen und loyalen Kunden, der zweifellos auf unsere Fokussierung auf Online-Rezensionen zurückzuführen ist.“

Stephen Snow,
Vorsitzender und CEO,
Snows Motor Group

*Die Rangliste der Händlergruppen wird ermittelt, indem die 50 größten Händlergruppen in Großbritannien anhand der AM100-Liste (nach Umsatz) evaluiert werden.

UK Händlergruppen Fortsetzung

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
26	Vertu Motors	640	62	63	92
27	Cambria Automobiles	639	72	60	35
28	Johnsons Cars	636	64	63	72
29	Dick Lovett Group	634	62	60	97
30	Mon Motors Group	634	61	62	89
31	Stoneacre Motor Group	623	68	60	96
32	Constellation Automotive Group	620	56	62	97
33	Porsche Retail Group	620	55	65	90
34	Group 1 Automotive	610	50	71	80
35	Sinclair Motor Holdings	609	57	61	84
36	Park's Motor Group	606	64	55	92
37	Rybrook Holdings	602	57	61	74
38	Jardine Motors Group	598	49	70	96
39	Peter Vardy	598	43	72	98
40	Halliwell Jones	597	53	60	95
41	HR Owen	594	74	52	24
42	Trustford (Ford Retail Ltd)	589	49	63	94
43	Marsh Wall Ltd	584	53	63	61
44	Motus Group (UK) Ltd	573	54	58	87
45	John Clark Motor Group	563	51	64	94
46	Eastern Western Motor Group	559	54	58	55
47	Greenhous Group	558	45	60	99
48	Stadtgate Group	545	39	64	94
49	Williams Motor Co Holdings	541	49	59	57
50	LSH Auto	462	28	60	72

UK Händler

Position	Händler	Stadt	Reputation Score
1	Allen Brentwood KIA	Brentwood	916
2	Snows Mazda Portsmouth	Portsmouth	914
3	Bristol Street Motors Dacia York	York	914
4	Stoneacre Chesterfield (Unit 9)	Chesterfield	913
5	Glyn Hopkin Renault Colchester	Colchester	912
6	Porsche Centre York	York	911
7	Roadside Garages (Coleraine)	Coleraine	911
8	Howards Kia	Weston-super-Mare	909
9	County Renault	Barnstaple	909
10	Dacia Swansea	Swansea	907
11	Porsche Centre Leeds	Leeds	906
12	JCT600 Leeds Ferrari	Leeds	905
13	Snows Car Centre Salisbury	Salisbury	904
14	Rolls-Royce Motor Cars Leeds	Leeds	904
15	Howards MG Taunton	Taunton	902
16	Snows Peugeot Basingstoke	Basingstoke	899
17	Dacia Cardiff	Cardiff	899
18	Mercedes-Benz Van Centre	Exeter	899
19	Holden Renault	Norwich	898
20	Listers SEAT Worcester	Worcester	897
21	Snows SEAT Southampton	Southampton	897
22	Snows Peugeot Newbury	Newbury	894
23	Drayton Motors Kia Scunthorpe	Scunthorpe	894
24	Acorn Kia Crewe	Crewe	894
25	Kia Wallasey	Wallasey	893

UK Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Reputation Score
26	Bentley Leeds	Leeds	893
27	Snows Volvo Southampton	Southampton	893
28	Porsche Centre Teesside	Stockton-on-Tees	893
29	Snows Kia Newbury	Newbury	892
30	Mantles Kia Royston	Royston	891
31	Snows Peugeot Portsmouth	Portsmouth	891
32	Mitchells Renault & Dacia Lowestoft	Lowestoft	890
33	Lookers Renault Newcastle	Newcastle upon Tyne	889
34	Evans Halshaw Vauxhall Gateshead	Gateshead	889
35	Listers Honda Northampton	Northampton	889
36	Kia Grimsby	Grimsby	889
37	Shelbourne Motors Renault Portadown	Craigavon	889
38	Ayr Audi	Ayr	889
39	Howards Hyundai Yeovil	Yeovil	888
40	Snows SEAT Yeovil	Yeovil	888
41	Charles Hurst Kia Belfast	Belfast	886
42	Snows Toyota Paignton	Paignton	886
43	Ford Transit Centre Wolverhampton	Wolverhampton	886
44	Lexus Ipswich	Ipswich	885
45	Listers Volkswagen Loughborough	Loughborough	884
46	Vantage Kia Scarborough	Scarborough	884
47	Evans Halshaw Ford Grantham	Grantham	884
48	Aston Martin London Mayfair	London	883
49	Snows Toyota Honiton	Honiton	883
50	Lexus Hedge End	Southampton	883

Frankreich Marken

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	Dacia	777	91	60	99
2	Renault	717	78	61	97
3	Hyundai	689	70	68	77
4	Audi	680	72	60	95
5	Mazda	672	70	64	75
6	Škoda	668	74	60	83
7	Toyota	653	71	58	88
8	Honda Motor Co.	645	73	61	58
9	Kia	642	65	63	85
10	BMW	639	67	62	77
11	Lexus	639	76	58	87
12	Volvo	633	71	62	72
13	Nissan	623	68	61	69
14	Volkswagen	619	68	58	78
15	Seat	603	66	57	81
16	Suzuki	601	72	57	69
17	Mercedes-Benz	599	62	58	69
18	Citroën	592	68	59	45
19	Peugeot	591	66	61	46
20	Opel	588	63	59	66
21	MG	582	70	54	89
22	Ford	581	68	56	56
23	Land Rover	567	52	59	88
24	MINI	565	71	52	69
25	Fiat	547	65	56	53

Frankreich Marken Fortsetzung

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
26	Alfa Romeo	524	61	53	61
27	Jeep	510	60	54	66
28	Tesla	505	48	60	2
29	Jaguar	497	59	53	79
30	Subaru	448	63	48	53
31	Mitsubishi	431	64	53	53

Frankreich Händler

Position	Händler	Stadt	Reputation Score
1	Dacia Saint-Cloud - RRG	St Cloud	877
2	Dacia Menton - RRG	Menton	871
3	Renault Levallois - RRG	Levallois Perret	871
4	Dacia Paris Lefebvre - RRG	Paris 15	868
5	Garage Peugeot - SARL AD2C	Tavaux	864
6	Centre Alpine Strasbourg	Illkirch-Graffenstaden	861
7	Garage Davtyan - Citroën	Marseille	861
8	Citroën Garage Boutelier	Valenciennes	858
9	Studio Alpine Boulogne - RRG	Boulogne Billancourt	858
10	Dacia Fresnes - RRG	Fresnes	858
11	La Defense - RRG	Nanterre	857
12	Garage Benjamin Micoud	Voreppe	855
13	KIA - Laganier	Ales	854
14	Volkswagen - Groupe Carlet	Riom	853
15	Espace Auto D'Oliveira	Reims	853
16	Hyundai Muret - Sipa Automobiles	Muret	853
17	Mazda - Groupe Jeannin	Auxerre	852
18	Mitsubishi Motors Brest	Brest	851
19	Hyundai Villeneuve St Georges - OCF Automobiles	Villeneuve-Saint-Georges	850
20	Nissan Laudis Centre	Cahors	850
21	Citroën Stellantis &You	Pessac	849
22	Garage Monplaisir SAS	Nancy	849
23	Dacia Maurepas - RRG	Maurepas	849
24	Nissan MMC Provence	Carpentras	848
25	Centre Alpine Bruges - RRG	Bruges	848

Frankreich Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Reputation Score
26	Renault Forbach - KEOS	Forbach	847
27	ŠKODA - Laganier	Alès	847
28	Espace Automobile Desnoyer	Villerest	847
29	Peugeot Nomblot Montceau	Montceau Les Mines	847
30	Espace Automobile Nimois Sarl	Nîmes	847

USA Luxusmarken

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	INFINITI	743	73	74	89
2	Lexus	739	75	72	81
3	BMW	689	67	70	78
4	Acura	681	72	65	75
5	Porsche	676	76	62	76
6	Audi	668	68	66	73
7	Mercedes-Benz	642	62	68	72
8	Volvo	632	70	60	69
9	Land Rover	619	65	61	70
10	Jaguar	541	65	53	67
11	Cadillac	516	61	51	83
12	Lincoln	507	64	48	58
13	Genesis	428	56	45	52
14	Tesla	400	45	45	6
DURCHSCHNITT		605	66	60	69



Nissan arbeitet mit seinen Händlern zusammen, um ein erstklassiges Kundenerlebnis zu bieten. Wir sind stolz darauf, dass uns das Kundenfeedback im Automotive Reputation Report 2023 an die Spitze gebracht hat. Nissan und unsere Händler verändern die Kundenerfahrung durch branchenführende Nissan@Home Lösungen, die unseren Kunden ein personalisiertes und reibungsloses Shopping-, Kauf- und Nutzungserlebnis bieten.“

Dan Mohnke,
Vice President, eCommerce und Customer Experience, **Nissan**

Wir sind begeistert von dem Engagement unserer Honda- und Acura-Händler, die im vergangenen Jahr ein verbessertes Kundenerlebnis geschaffen haben, das zu einem großen Sprung nach oben in den Branchenrankings geführt hat. Die Tools, die die Reputation-Plattform bietet, haben sich positiv auf die Honda- und Acura-Händler ausgewirkt und gleichzeitig ein noch besseres Einkaufserlebnis für unsere Honda-Kunden geschaffen.“

Jessika Lauder milk,
Assistant Vice President,
Honda and Acura Marketing at American Honda Motor Company, Inc.

USA Nicht-Luxus-Marken

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	Mitsubishi	711	73	68	85
2	Subaru	706	71	69	81
3	Nissan	696	64	73	85
4	Honda	683	63	72	77
5	Volkswagen	661	65	68	69
6	MINI	661	72	63	77
7	Toyota	660	62	70	74
8	Buick	651	68	64	72
9	GMC	640	68	62	70
10	Mazda	637	67	63	70
11	Chevrolet	637	67	63	69
12	Hyundai	633	57	68	73
13	Kia	629	59	67	69
14	Fiat	627	60	66	73
15	Ford	617	65	62	65
16	Ram	608	62	63	65
17	Jeep	607	62	63	65
18	Dodge	607	62	63	65
19	Chrysler	607	62	63	65
DURCHSCHNITT		642	65	66	71



Unsere Position als

Nummer eins in der Gruppe der Massenmärkte im Automotive Reputation Report 2023 ist das Ergebnis jahrelanger engagierter und harter Arbeit aller Mitarbeiter in unserem Händlernetz, in unseren amerikanischen und japanischen Zentralen sowie in unseren regionalen Teams in den USA.

Ich könnte nicht stolzer darauf sein, dass Mitsubishi Motors an der Spitze der einflussreichsten Kundenzufriedenheitsindizes in der Automobilindustrie steht und damit alle Massenmarken übertrifft und das Vertrauen unserer Eigentümer in uns stärkt.“

Mark Chaffin,
Präsident und CEO,
Mitsubishi Motors North America, Inc.

USA Private Händlergruppen

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	Hendrick Automotive Group	869	85	87	98
2	West Herr Auto Group	823	87	75	99
3	Ken Ganley Auto Group	816	80	81	97
4	Holman Automotive Group Inc.	760	77	76	94
5	Napleton Automotive Group	745	68	79	93
6	MileOne	737	69	77	96
7	Findlay Automotive Group	733	76	72	70
8	The Herb Chambers Companies	712	73	70	84
9	AMSI	704	65	74	85
10	Serra Automotive Inc.	697	70	67	83
11	LaFontaine Automotive Group	679	56	77	89
12	Gee Automotive Companies	677	70	69	86
13	RML Automotive	673	58	74	87
14	Walser Automotive Group	673	63	69	92
15	Ourisman Automotive Group	663	57	72	91
16	Darcars Automotive Group	650	54	71	97
17	Ken Garff Automotive Group	628	53	69	89
18	Morgan Automotive Group	627	50	71	96
19	Greenway Automotive Group	614	51	72	70
20	Victory Automotive Group	610	57	66	62
21	Premier Automotive	601	56	63	79

“ West Herr ist stolz darauf, im Automotive Reputation Report 2023 als eines der besten Autohäuser des Landes ausgezeichnet worden zu sein.

Dies ist ein Beweis für das Engagement, die Anstrengungen und die Leistung unserer mehr als 3.000 engagierten Teammitglieder, die jeden Tag mit unseren Kunden interagieren. Wir sind dankbar für das Vertrauen, das uns die Menschen im Westen New Yorks in den letzten 73 Jahren entgegengebracht haben, und wir werden weiterhin hart daran arbeiten, uns dieses Vertrauen zu verdienen.“

Scott Bieler,
Präsident und CEO,
West Herr Automotive Group

USA Öffentliche Händlergruppen

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	AutoNation Inc.	784	66	89	98
2	Group 1 Automotive Inc.	761	64	85	97
3	Sonic Automotive Inc.	747	64	82	98
4	Penske Automotive Group Inc.	735	74	69	95
5	Asbury Automotive Group Inc.	716	59	81	96
6	Lithia Motors Inc	651	54	73	94
7	Berkshire Hathaway Automotive	631	50	72	98



*Wir freuen uns sehr, dass wir unsere Spitzenposition als führende öffentliche Händlergruppe im Reputation Score halten konnten. Diese Leistung ist ein Tribut an die außergewöhnlichen Bemühungen unseres unglaublichen Teams von 24.000 Mitarbeitern im ganzen Land. **Die Bedeutung des Reputation Score als zentraler Maßstab für die Sichtbarkeit unserer Online-Rezensionen, das Kundenfeedback und die Zufriedenheit bei AutoNation kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden.***

Steve Kwak,
COO, Franchised Business,
AutoNation

USA Händler

Position	Händler	Stadt	Bundesstaat	Reputation Score
1	INFINITI Of Nashua	Nashua	NH	962
2	Porsche Southpoint	Durham	NC	961
3	Madison Ford	Madison	VA	961
4	Hendrick Lexus Charleston	Charleston	SC	955
5	BMW Of Kansas Stadt South	Kansas Stadt	MO	953
6	Hendrick Motors of Charlotte - Mercedes-Benz	Charlotte	NC	951
7	Bronco Motors Mitsubishi	Nampa	ID	945
8	Harper INFINITI, Inc.	Knoxville	TN	942
9	Lexus Of Pleasanton	Pleasanton	CA	940
10	Porsche Hunt Valley	Cockeysville Hunt Valley	MD	940
11	BMW Of Mobile	Mobile	AL	939
12	McLane Ford of Fredericksburg, LLC	Fredericksburg	TX	939
13	King Ford	Murphy	NC	938
14	Acura of Pleasanton	Pleasanton	CA	938
15	Ken Ganley Nissan, Inc.	Medina	OH	937
16	Hendrick Lexus Northlake	Charlotte	NC	936
17	MINI of Towson	Towson	MD	935
18	Rick Hendrick Toyota Sandy Springs	Atlanta	GA	934
19	Mall of Georgia MINI	Buford	GA	934
20	Fields Lexus Glenview	Glenview	IL	932
21	Davies Ford Inc. of Charleroi	Charleroi	PA	932
22	Hendrick Lexus Charlotte	Charlotte	NC	931
23	Family Toyota Of Burleson	Burleson	TX	931
24	Hendrick Volvo Cars of Charleston	Charleston	SC	930
25	Bob Ruth Ford	Dillsburg	PA	930

“ Unsere Hauptmotivation bei Holman ist es, immer das Richtige für unsere Mitarbeiter, unsere Kunden und unsere Gemeinschaft zu tun.

Indem wir den Stimmen unserer Kunden im gesamten Unternehmen Gehör verschaffen, bauen wir bedeutungsvolle Beziehungen auf und fördern eine serviceorientierte Kultur, die sich ständig weiterentwickelt. Es ist eine unglaubliche Ehre für uns, dass diese Leidenschaft von Reputation anerkannt wird.“

Chad Jernberg,
Vice President Customer Experience,
Holman Automotive

USA Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Bundesstaat	Reputation Score
26	Fairfield Subaru	Fairfield	CA	930
27	Stevenson-Hendrick Mazda Wilmington	Wilmington	NC	930
28	Audi Northlake	Charlotte	NC	930
29	AutoNation Acura Hunt Valley	Cockeysville	MD	929
30	Hendrick Honda Pompano Beach	Pompano Beach	FL	929
31	Hendrick Lexus Kansas Stadt	Merriam	KS	929
32	RC Hill Mitsubishi-Ocala	Ocala	FL	928
33	Stevenson-Hendrick Honda Wilmington	Wilmington	NC	928
34	Barbour-Hendrick Honda Greenville	Greenville	NC	927
35	South Bay Lexus	Torrance	CA	927
36	Cawood Honda	Port Huron	MI	925
37	BMW Of South Austin	Austin	TX	925
38	Hendrick Subaru Southpoint	Durham	NC	925
39	Mercedes-Benz Of Boston	Somerville	MA	925
40	Rick Hendrick BMW	Charleston	SC	924
41	Diers Ford Lincoln	Fremont	NE	924
42	Lexus Of Clearwater	Clearwater	FL	923
43	Lexus Of New Orleans	Metairie	LA	923
44	Hendrick BMW	Charlotte	NC	923
45	Sussex Honda	Newton	NJ	923
46	Lindsay Lexus Of Alexandria	Alexandria	VA	922
47	Honda Of Concord	Concord	NC	922
48	BMW of Wyoming Valley	Wilkes-Barre	PA	922
49	Mercedes-Benz Of Northlake	Charlotte	NC	922
50	Herb Chambers Porsche	Boston	MA	921

USA Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Bundesstaat	Reputation Score
51	BMW Of Bel Air	Bel Air	MD	920
52	Hendrick Acura Southpoint	Durham	NC	920
53	Porsche Hilton Head	Hardeeville	SC	920
54	Kayser Ford of Sauk Stadt	Sauk Stadt	WI	919
55	Landmark Lincoln	Englewood	CO	919
56	Stockton Honda	Stockton	CA	918
57	Harper Porsche	Knoxville	TN	918
58	MINI of Charleston	Charleston	SC	917
59	Capitol Stadt Honda	Olympia	WA	916
60	Metro Lexus	Cleveland	OH	916
61	South Shore Subaru	Lindenhurst	NY	916
62	Gerald Kia Of North Aurora	North Aurora	IL	916
63	West Herr Toyota Of Williamsville	Williamsville	NY	916
64	Moritz Kia Of Alliance	Fort Worth	TX	916
65	Gilbert & Baugh Ford, Inc.	Albertville	AL	915
66	Lovering Volvo Cars Meredith	Meredith	NH	915
67	Hendrick Acura	Charlotte	NC	915
68	Ken Ganley Chrysler Dodge Jeep Ram	Norwalk	OH	915
69	Garnet Ford Inc	Glen Mills	PA	914
70	Lexus Of Palm Beach	West Palm Beach	FL	914
71	Stevenson-Hendrick Toyota Jacksonville	Jacksonville	NC	914
72	AutoNation Nissan Chandler	Chandler	AZ	914
73	Gaudin Porsche Of Las Vegas	Las Vegas	NV	913
74	Faulkner Volvo Cars Trevese	Trevese	PA	913
75	Mercedes-Benz Of Durham	Durham	NC	913

USA Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Bundesstaat	Reputation Score
76	Raabe Ford	Delphos	OH	912
77	Lexus Of Cherry Hill	Mt. Laurel	NJ	912
78	RC Hill Mitsubishi-DeLand	DeLand	FL	911
79	MINI of Dallas	Dallas	TX	911
80	Ken Ganley Hyundai Parma	Parma	OH	911
81	World Subaru	Tinton Falls	NJ	911
82	Douglas INFINITI	Summit	NJ	911
83	Homer Skelton Ford of Millington, LLC	Millington	TN	911
84	Mall Of Georgia Mazda	Buford	GA	910
85	Porsche North Houston	Houston	TX	910
86	Champion Chevrolet Buick GMC	La Grange	KY	910
87	Lexus Of Omaha	Omaha	NE	909
88	Hendrick MINI	Charlotte	NC	909
89	Union County Kia	Monroe	NC	909
90	Hendrick Porsche	Charlotte	NC	909
91	Lexus Of Colorado Springs	Colorado Springs	CO	908
92	Pat Lobb Toyota Of Mckinney	Mckinney	TX	908
93	Eskridge Lexus Of Oklahoma Stadt	Oklahoma Stadt	OK	908
94	West Herr Nissan Of Williamsville	Williamsville	NY	908
95	Hendrick Honda	Charlotte	NC	908
96	Napleton's Volkswagen Of Sanford	Sanford	FL	908
97	Park Ford of Mahopac, Inc.	Mahopac	NY	908
98	Crown Volvo Cars	St. Petersburg	FL	907
99	Ed Napleton Honda	Oak Lawn	IL	907
100	Lester Glenn Chevrolet of Freehold	Freehold Town- ship	NJ	907

USA Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Bundesstaat	Reputation Score
101	Middletown Honda	Middletown	NY	906
102	Ganley Village Chrysler Dodge Jeep Ram FIAT	Painesville	OH	906
103	Crown Chrysler Jeep Dodge Ram Dublin	Dublin	OH	906
104	Boardman Subaru	Boardman	OH	906
105	Bill Kolb Jr. Subaru	Orangeburg	NY	906
106	Porsche Orlando	Maitland	FL	906
107	Ira Lexus	Danvers	MA	905
108	Bergey's Ford, Inc.	Ambler	PA	905
109	INFINITI Of Denver	Aurora	CO	905
110	BMW Of Murrieta	Murrieta	CA	905
111	Mazda Stadt Of Orange Park	Jacksonville	FL	905
112	Garber Chevrolet Saginaw	Saginaw	MI	905
113	Hendrick Lexus Kansas Stadt North	Kansas Stadt	MO	905
114	West Herr Honda Of Lockport	Lockport	NY	904
115	Moritz Kia Of Hurst	Hurst	TX	904
116	Hendrick Volkswagen Frisco	Frisco	TX	904
117	Baxter Toyota Of Lincoln	Lincoln	NE	904
118	Lexus Of Tacoma At Fife	Fife	WA	904
119	Ken Ganley Subaru North Olmsted	North Olmsted	OH	903
120	Toyota Of Brookfield	Brookfield	WI	903
121	AutoNation Honda Clearwater	Clearwater	FL	903
122	Audi Owings Mills	Owings Mills	MD	903
123	Rick Ridings Ford, Inc.	Monticello	IL	903
124	AutoNation Chevrolet Airport	Orlando	FL	903
125	Ada Nissan, Inc.	Ada	OK	903

USA Händler Fortsetzung

Position	Händler	Stadt	Bundesstaat	Reputation Score
126	Crown Nissan	Saint Petersburg	FL	902
127	John Wiese Ford, Inc.	Sauk Centre	MN	902
128	Paul Miller Porsche	Parsippany	NJ	901
129	Lowe Cadillac Buick GMC	Rainbow Stadt	AL	901
130	AutoNation Hyundai Columbus	Columbus	GA	901
131	Heritage Mazda Towson	Lutherville-Timonium	MD	900
132	Volkswagen Of Panama Stadt	Panama Stadt	FL	900
133	INFINITI Of Sarasota	Sarasota	FL	900
134	INFINITI Of Central Arkansas	Benton	AR	900
135	BMW Tucson	Tucson	AZ	900

Kanada Marken

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
1	BMW	707	70	70	79
2	Lexus	680	69	66	76
3	Porsche	670	70	64	65
4	Audi	666	65	67	74
5	Genesis	641	76	56	63
6	Hyundai	633	66	57	87
7	INFINITI	632	63	64	72
8	Acura	631	67	60	65
9	Mercedes-Benz	617	57	66	64
10	Buick	608	64	60	55
11	Ford	602	67	56	58
12	Mazda	600	64	57	69
13	Volvo	598	65	55	72
14	Volkswagen	597	61	59	61
15	Land Rover	594	60	62	58
16	Mitsubishi	592	62	58	63
17	Cadillac	592	63	59	68
18	Subaru	590	62	56	60
19	Honda	589	61	58	60
20	Nissan	588	60	58	65
21	Toyota	577	59	55	70
22	Kia	576	57	60	60
23	Jaguar	562	58	56	60
24	Lincoln	560	65	57	58
25	Dodge	535	58	52	60

Kanada Marken Fortsetzung

Position	Marke	Reputation Score	Stimmung	Sichtbarkeit	Engagement
26	GMC	535	59	52	54
27	MINI	534	62	51	73
28	Chevrolet	532	60	52	56
29	Ram	531	58	51	61
30	Chrysler	531	61	50	56
31	Jeep	530	58	51	57
32	Tesla	505	45	64	0
33	Fiat	392	47	42	52

Erschließen Sie die Zukunft Ihrer Markenreputation noch heute!

Wir optimieren den Reputation Score stetig, um die Genauigkeit zu erhöhen und sicherzustellen, dass er das misst, was für Ihren Online-Ruf am wichtigsten ist. Im Jahr 2024 werden wir einen neuen und verbesserten Reputation Score einführen, mit überzeugenden Einblicken in das, was Ihre Kunden über Ihre Vertriebs- und Serviceabteilungen sagen, fühlen und hören.

Sind Sie bereit, die Kontrolle über den Ruf Ihrer Marke zu übernehmen und sich in der digitalen Landschaft zu behaupten?

Kontaktieren Sie Reputation jetzt, um zu erfahren, wie wir Sie unterstützen können



Über Reputation

Die Plattform von Reputation verwaltet Kundenfeedback von der Akquisition bis zur Loyalität. Reputation analysiert enorme Mengen öffentlicher und privater Feedback-Daten, um präskriptive Erkenntnisse zu gewinnen, damit Unternehmen ihr Kundenerlebnis verbessern können. Reputation verwandelt Feedback in den Treibstoff für das Wachstum von Unternehmen auf der ganzen Welt. Besuchen Sie reputation.com um mehr zu erfahren.

The Reputation logo, featuring a stylized white square icon with a diagonal line to the left of the word 'Reputation' in a white serif font, set against a blue-to-green gradient background.

Reputation