

pluspunkte

Ausgabe 1/2011



MultiPart agiert nun auch in der Schweiz
Seite 2



Kunden binden mit der Reifengarantie von MultiPart
Seite 3



10 Jahre EGA: Gemeinsam auf Erfolgskurs
Seite 3



Geschäftsklimaindex in bester Verfassung
Seite 4

Herzlich willkommen zur aktuellen Ausgabe der pluspunkte.

In Ausgabe 1 / 2009 unserer pluspunkte schrieben wir voller Skepsis: „Die Abwrackprämie – gibt es ein Leben danach?“ Heute, zwei Jahre später stellen wir fest, dass die Branche die damalige Krise im Rekordtempo überwunden hat, die Branche boomt nahezu. Lieferzeiten für Neuwagen wie zu scheinbar längst vergangenen Zeiten, Gebrauchtwagenstandtage bei den Händlern um 80 Tage – statt wie früher über 100 Tage, alles umrahmt von einer recht guten Werkstattauslastung und immer noch erfreulichen Zinsen für Kredite.

Das ist auch die ideale Zeit, um das Geschäft zu ordnen und für die Zukunft fit zu machen. Alles, was man jetzt dazu gewinnt, muss für die Zukunft erhalten bleiben, jeder neue Kunde muss für das Aftersalesgeschäft dauerhaft gewonnen werden. Am besten nutzen Sie dazu das Know-how meiner Mitarbeiter/Innen und die Garantiesysteme von MultiPart.

In diesem Sinne grüße ich Sie herzlich,
Ihr Waldemar Dixa



Gute Stimmung in Deutschlands Kfz-Betrieben. Das Sales- und Aftersalesgeschäft macht Freude.



Die Krise im Automobilgeschäft wurde innerhalb von nur zwei Jahren überwunden, das Geschäft boomt teilweise. In Einzelfällen übersteigt die Nachfrage das Gebrauchtwagenangebot. Lange Lieferzeiten für gefragte Neuwagen. Das Aftersalesgeschäft zeigt eine erfreuliche Entwicklung. Und die Prognosen scheinen für das gesamte Jahr 2011 unter einem günstigen Stern zu stehen.

Robert Rademacher, Vorstand des Zentralverbandes des deutschen Kfz-Gewerbes, veröffentlichte vor Kurzem eine Bestandsaufnahme des Autojahres 2011, hier der Wortlaut seiner Ausführungen in gekürzter Form:

„Lassen Sie mich zunächst auf die **aktuelle Situation in unserer Branche** eingehen. Zweistellige Zuwachsraten bei Neu- und Gebrauchtwagen und ein Geschäftsklimaindex der Branche mit dem bisher höchsten Wert untermauern die zurzeit gute Stimmung im Kfz-Gewerbe.

Kein Wunder also, dass man seit einiger Zeit auch wieder auf zufriedene Autohändler treffen kann. Nach einer kurzen Verschnaufpause im April hat sich die **aktuelle Marktentwicklung** im vergangenen Monat wieder deutlich beschleunigt. So wuchs die Zahl der **Pkw-Neuzulas-**

sungen im Mai um 22 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres lag der Zuwachs bei 13,1 Prozent auf 1,33 Millionen Fahrzeuge im Vergleich zum Vorjahr.

Fortsetzung auf Seite 4

**MultiPart
Garantie AG**
Im Leimenfeld 11
D 77975 Ringsheim
Telefon: 07822 8915-0
Telefon: 07822 8915-30
info@multipart.de
www.multipart.de

Seestraße 91
CH-6052 Hergiswil
Telefon: 0041-632 69 90
info@multipart-garantie.ch
www.multipart-garantie.ch



**Neuwagen-
Anschlussgarantien**

**Gebrauchtwagen-
Garantien**

Händlergarantien

**Kundenbindungs-
Programme**

Beste Fachberatung

Rasche Abwicklung



MultiPart jetzt auch in der Schweiz

Mit überzeugenden Argumenten werden Garagisten gewonnen.

Seit Anfang dieses Jahres ist die MultiPart Garantie AG nun auch mit der Niederlassung in Hergiswil in der Schweiz aktiv. Nach dem großen Erfolg des Händlergarantie-Systems in Deutschland und Österreich kommen nun auch die Schweizer Garagisten in den Genuss der vielen Vorteile, die MultiPart dem Automobilhandel bieten kann. Mehr Informationen dazu liefert Matthias Ehinger, Countrymanager für die Schweiz in diesem Interview.

Welche Vorteile haben die Schweizer Garagisten ebenso wie die deutschen Automobilhändler speziell vom MultiPart Garantiesystem?

Bisher konnten Autohändler Anschluss- und Occasionsgarantien nur versichern, d.h. die einbezahlten Prämien gehörten den Versicherungsgesellschaften, die dann die Schadenregulierung übernahmen. Diese Gesellschaften haben aber u.a. auch hohe Verwaltungskosten und die Kosten der Schadensregulierung wurde auf alle Versicherungsnehmer verteilt, was auch nicht unbedingt zu mehr Eigenverantwortung beitrug, zusammen betrachtet ist dieses System eher ineffizient.

Was ist bei MultiPart anders?

Beim MultiPart-System ist der Garantiebeitrag von den Managementkosten getrennt, dadurch sind sie günstiger. Der große Unterschied ist aber, dass der Garantiebeitrag je Händler separat in einem Topf gebucht wird und jederzeit Zugriff auf das MultiPart-EDV-System möglich ist, so der Händler ständig Einsicht auf sein Konto hat. Die Schadenfälle werden aus diesem Topf beglichen, der Restbetrag gehört zu 80 % dem Händler und wird zurückbezahlt.

Warum kann MultiPart so ein System anbieten und andere Anbieter nicht?

Das System hat Waldemar Dix, Vorstand der MultiPart AG entwickelt, das Know-how liegt vor allen Dingen in der Systemunterstützung. Alle Prozesse und Auswertungen sind Bestandteil eines ausgereiften EDV-Systems.



Viele Schweizer Garagisten verkaufen das MultiPart Garantie-System

Wie hat der Händler Kontrolle über sein Guthaben?

Ganz einfach über einen Online-Zugriff auf das laufende Konto, so kann man jederzeit alle Informationen über Kontoguthaben und Schadenfälle einsehen und kontrollieren.

Welche Vorteile sind damit noch verbunden?

Die Schadenfälle werden konsequent zum Autohändler zurückgeführt, so behält er Kontakt zu seinem Kunden, was wiederum bessere Chancen für After-salesgeschäfte bietet. Mit der 2-Jahresgarantie besteht die Möglichkeit den jährlich vorgeschriebenen Service ins Haus zu holen und das Kundenkontaktprogramm von MultiPart bringt dem Händler weiteren Zusatznutzen. Besonders wichtig ist aber, dass MultiPart die Schadenfälle prüft und in jedem Fall dem Händler zur Reparatur zuführt. So können perfekte Auswertungen gemacht werden, welche die innerbetrieblichen Stärken und Schwächen genau aufzeigen. Das ist Qualitätsmanagement pur, man kann damit die innerbetrieblichen Prozesse genau beurteilen und steuern.

Ab wie vielen Garantieabschlüssen rentiert sich das System?

Der Vorteil ist, dass dieses System nicht nur für sehr große Betriebe attraktiv ist, es nützt auch Händlern ab etwa 30 Fahrzeugverkäufen pro Jahr. Das spe-

zielle MultiPart Garantiesystem ist also extrem flexibel.



Matthias Ehinger
MultiPart Garantie AG
Seestraße 91
6052 Hergiswil
Tel. +0039 41 632 69 90
info@multipart-garantie.ch
www.multipart-garantie.ch

Kunden sprechen über MultiPart

„Das Konzept von MultiPart ist mit Abstand das Beste, was es auf dem Markt gibt.“

Hubertus Bartholomä, Autohaus Bartholomä

„Es wurde noch nie ein Schaden abgelehnt. Die Zusammenarbeit mit MultiPart kann ich nur empfehlen.“

Frank Haus, HWF Autohandel GmbH

„Wir arbeiten seit mehr als 20 Jahren mit MultiPart zusammen. Herausheben möchte ich die faire Partnerschaft und die reibungslose Abwicklung der Garantiefälle. Ich kann jedem Händler MultiPart nur empfehlen.“

Werner Kroppen, Automobile Kroppen GmbH

„Mit MultiPart können wir mit einem individuell geschnürten Paket Schadenfälle völlig flexibel und unbürokratisch abwickeln, inklusive der Möglichkeit zur persönlichen Kulanz.“

Daniel Ernst, Schaffhausen

MultiPartSplitter

Neu bei MultiPart



Neu im Außendienst-Team von MultiPart ist **Martina Warnig**, Sie betreut Kunden im Raum Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Berlin. Wenn sie gerade nicht in Sachen MultiPart-Garantiesysteme unterwegs ist kümmert sie sich um Haus, Hof und Garten, den sportlichen Sohn, um den Hund und um die Papageien. Sie erreichen Frau Warnig direkt unter: martina.warnig@web.de oder/und via Handy 0171 345 71 80

Waldemar Dix wurde vom Kfz-Handel in die Gruppe der „Top-Automarkt-Manager des Jahres“ gewählt

Eine große Auszeichnung wiederfuhr Waldemar Dix mit der Wahl in die Gruppe der Top-Automarkt-Manager des Jahres. Der Kfz-Handel würdigte mit diesem Votum seinen unermüdlischen Einsatz und seine 100%ige Praxisnähe und das damit verbundene Engagement für seine Kunden. „Zögern Sie nicht, mich direkt anzusprechen, wenn Sie Rat oder Hilfe brauchen“, so vernimmt man immer wieder Dix's Credo, schon alleine wegen dieser absoluten Kundenorientierung gebührt ihm diese außergewöhnliche Anerkennung.

Erwin Wagner, Redaktion mdw*



Waldemar Dix,
Vorstand MultiPart Garantiesysteme

MultiPart-Werbung in der Schweiz



Die Werbung für MultiPart in der Schweiz. Humorvoll aber auch inhaltsgeladen.

Ihr Kontakt zu MultiPart:
Telefon: 07822 8915-0
Telefax: 07822 8915-30
Mail: info@multipart.de,
www.multipart.de

10 Jahre EGA: Gemeinsam auf Erfolgskurs bleiben Jahrestagung der Einkaufsgenossenschaft Automobile

Das Jahr 2011 soll für die Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA) und deren rund 250 Mitglieder ein Jahr zum Feiern werden. Im zehnten Jahr nach der Gründung durch den heutigen Ehrenvorsitzenden Gerhard Lambeck setzt die EGA weiter auf Wachstum und lud vom 30. Juni bis 2. Juli zur Jahrestagung auf die Nordseeinsel Norderney. Im neuen „Conversationshaus“ der Insel wurde der Rückblick auf zehn erfolgreiche Jahre gegeben.



Freuen sich über zehn erfolgreiche EGA-Jahre: die Vorstände Thorsten Cordes und Wolfram Lambeck.

Zur Geschichte der EGA

2001 startete die EGA ihr ehrgeiziges Projekt mit sieben Gründungsmitgliedern, heute ist sie Deutschlands größte unabhängige Einkaufsgenossenschaft mit einem gemeinsamen Gesamtumsatz von rund 1,5 Milliarden Euro. Die angeschlossenen Automobil-Händler verkauften 2010 rund 120.000 Autos.

Gemeinsam sind wir stärker

„Einzelkämpfer“ haben höhere Kosten und mehr Organisationsaufwand als



Partner einer Gemeinschaft. Mit diesem Grundgedanken wurde 2001 die EGA gegründet. Seitdem hat die Gruppe für ihre Mitglieder alle Leistungsbereiche erschlossen, die üblicherweise von Herstellern angeboten werden. Dabei ist der EGA wichtig, nicht nur vergleichbare Produkte wie die Hersteller zu bieten, sondern auch einen günstigeren Preis. Oberstes Ziel ist es, das wirtschaftliche Fortbestehen ihrer Partnerbetriebe zu sichern.

Professionalität für jede Handelsform

Partner der EGA sind freie und markengebundene Händler. Letztere nutzen die EGA z. B. für eine professionelle Vermarktung des Gebrauchtwagen-Bestands und als zusätzliche Einkaufsquelle. Jeder EGA-Partner profitiert ganz nach Bedarf von den vielfältigen Leistungen der EGA. Immer kann er durch zahlreiche Einkaufsvorteile seine Kosten deutlich senken.

EGA weiter auf Wachstumskurs

Das Konzept überzeugt immer mehr Autohändler, sich der starken Gemeinschaft anzuschließen. „Allein im zweiten

Halbjahr 2010 konnte man ein Plus an Mitgliedern von 20 Prozent verzeichnen“, erklären die EGA-Vorstände Wolfram Lambeck und Thorsten Cordes. Und auch die Zahlen für das erste Halbjahr 2011 sollen bei der Jahrestagung für Freude sorgen.

Marktbearbeitung am Beispiel OBI

Als Gastreferent trat der OBI-Gründer Manfred Maus auf, der in seinem Vortrag erklärte, wie man die gemeinsame Marke und den eigenen Marktauftritt stärken kann.

Über 40 EGA-Lieferanten werden bei einer Hausmesse über ihre Produkte und Leistungen informieren. Zusätzlich besteht ausreichend Gelegenheit zum persönlichen Austausch und Kennenlernen. Neben den EGA-Partnern sind auch Interessenten willkommen. Zum Jubiläum bietet die EGA ein Kennenlernpaket zum Sonderpreis, das weite Bereiche des EGA-Leistungsangebots umfasst. Es ist sowohl für markengebundene Händler als auch freie Betriebe geeignet. Weitere Informationen unter www.ega.eu/2011.html

Kontaktadresse:

EGA - Einkaufsgenossenschaft Automobile eG
Braunsberger Straße 2
42929 Wermelskirchen
Telefon 02196 7235-84
www.ega.eu

Kundenbindung mit Reifen,
ein Service von MultiPart

Mehr Kundenbindung
mit der Reifengarantie
von MultiPart

Reifen- Garantie



Mehr Informationen über die MultiPart-Reifengarantie erhalten Sie unter Telefon 07822 89150.

Fachbuch Empfehlung



Ihr Weg zur Spitze
als Automobilverkäufer

Praxistipps von Akquisition bis Nachbetreuung

AUTOHAUS
Buch & Formular

Werden Sie der beste Autoverkäufer im Autohaus!

Von der Akquise bis zum Abschluss: der Autor - früher selbst Autoverkäufer und Verkaufsleiter, heute Trainer und Berater - gibt Ihnen mit dem Schlüssel zum Verkaufserfolg® zahlreiche wertvolle Tipps an die Hand, damit Sie noch erfolgreicher verkaufen können.

Die in der Praxis erprobten Strategien und Ideen helfen Ihnen, den Kunden optimal zu betreuen, mehr Abschlüsse zu erzielen und weniger Nachlässe zu gewähren.

„Ihr Weg zur Spitze als Automobilverkäufer“, € 36,38

Walter H. Braun, AUTOHAUS Verlag
ISBN 978-3-89059-175-9
www.auto-business-shop.de

Autoforum Tübingen setzt neue Maßstäbe



Über die B 27 kommend fällt sofort das neue **AUTOFORUM Tübingen** ins Auge, eine Folge der ständigen Expansion des Automobilhändlers Carsten Ulmer. Auf über 3000 qm Fläche wird eine riesige Auswahl an Neu- und jungen Gebrauchtwagen mit dem Marken-Schwerpunkt Mercedes, Audi, VW und BMW geboten. Dieses Konzept ist eine Bereicherung für die Tübinger Automobilwelt. Nicht zuletzt deshalb, weil Carsten Ulmer besonderen Wert auf eine „schlanke“ Organisation legt und so Preisvorteile bieten kann, die man anderswo vergeblich sucht. Bei MultiPart ist man auf dieses Aushängeschild stolz, vor allen Dingen auch deshalb weil Carsten Ulmer sagt: „Mit dem Händlerkonzept von MultiPart bin ich vollkommen zufrieden, vor allen Dingen kann ich mit dem Teilekonzept viel Geld sparen.“

Autoforum Tübingen, Au Ost 15, 72072 Tübingen,
Telefon: 07071-9798-123, www.autoforum-tuebingen.de

Das Qualitätskonzept der e&s AUTOCORNER ag



Mit der Öffnung des freien Automobilimports in die Schweiz begann die Erfolgsgeschichte der **e&s AUTOCORNER ag**, die 1991 von Daniel Ernst gegründet wurde. Dank der bestens aufbereiteten Qualitäts-Fahrzeuge konnte man zufriedene Kunden auch über die Schweizer Grenzen hinaus gewinnen. Sehr schnell nutzte Ernst die Vorteile des MultiPart-Garantiesystems statt sich der bekannten Aussage „bruche mer nööd“ (brauchen wir nicht) zu bedienen. Ganz besonders legt er Wert auf die Tatsache, dass man mit MultiPart Schadenfälle nicht nur völlig unbürokratisch abwickeln kann, sondern dass es auch die Möglichkeit zur individuellen Kulanz gibt, was die Kundenzufriedenheit natürlich erheblich steigern kann.

e&s AUTOCORNER ag, Zentralstraße 121
CH-8212 Neuhausen, Tel. +41 052 6721622, www.auto-corner.ch

Gute Stimmung in Deutschlands Kfz-Betrieben

Ähnlich erfolgreich läuft es zurzeit auch im Gebrauchtwagengeschäft. Im Mai gab es mehr als 615.000 Pkw-Besitzumschreibungen, das waren 13,8 Prozent mehr als im Mai 2010. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres wechselten knapp 2,85 Millionen Gebrauchtfahrzeuge den Besitzer, so dass der Zuwachs 10,8 Prozent gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum beträgt. Ein weiterer Indikator für aktuell gute Gebrauchtwagengeschäfte sind die Standzeiten der Fahrzeuge bei den Händlern. Innerhalb eines Jahres ging der Durchschnittswert von 94 Tagen im Mai 2010 um 12 Tage auf durchschnittlich 82 Tage im Mai 2011 zurück.

Engpässe im Angebot

Die Lage im Handel könnte noch besser sein, wenn es nicht Engpässe auf der Angebotsseite gäbe. Müssen Kunden doch auf manches gängige Neuwagen-Modell zurzeit sechs Monate und länger warten. Auch nachgefragte Gebrauchtwagen stehen nicht in ausreichenden Mengen zur Verfügung. Das ist ausgesprochen bitter, weil hierdurch auch Geschäfte verloren gehen. Aus Händlersicht ist dieser Zustand jedoch weit weniger ärgerlich, als die Höfe mit un-

verkauften Fahrzeugen übervoll zu haben.

Stabiles Servicegeschäft

Auch das Werkstatt- und Servicegeschäft zeigt sich stabil mit positiver Tendenz. So lag die Auslastungsquote der Werkstätten im Monat Mai 2011 mit 86 Prozent auf gleichem Niveau wie im Vorjahr. Im bisherigen Jahresverlauf bis Ende Mai ist ein Plus von zwei Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen.



Robert Rademacher

Die gute Stimmung in den Werkstätten wird untermauert von den Ergebnissen unseres aktuellen

Geschäftsklimaindexes für das zweite Quartal dieses Jahres. 56 Prozent der befragten Kfz-Betriebe sprechen von einer „guten“ und 38,1 Prozent von einer „saisonüblichen“ und damit befriedigenden Werkstattauslastung, lediglich 5,9 Prozent zeigen sich unzufrieden.

Der Gebrauchtwagensektor folgt als Gute-Stimmung-Faktor bei den Betrieben an zweiter Stelle - mit 32,4 Prozent gutem und 56,8 Prozent befriedigendem Geschäftsverlauf. Beim Neuwagengeschäft trübt sich die Stimmung aktuell etwas ein. Knapp ein Viertel der Betriebe bewertet den Neuwagenverkauf im laufenden Quartal als „schlecht“. Das mag teils auch an den bereits angesprochenen Lieferfristen liegen.

Höchster Indexwert aller Zeiten

Dieser Index, den wir seit Anfang des Jahres 2010 quartalsweise erheben, zeigt in diesem Quartal den bisher höchsten Wert seit Beginn der Datenerhebungen. Das ist ein starker Indikator dafür, dass sich die Stimmung im Kfz-Gewerbe innerhalb der letzten 18 Monate kontinuierlich positiv entwickelt hat. Über alle drei Geschäftsbereiche hinweg bewerten 37,2 Prozent der Betriebe die aktuelle Geschäftslage als „gut“ und 49 Prozent als „be-

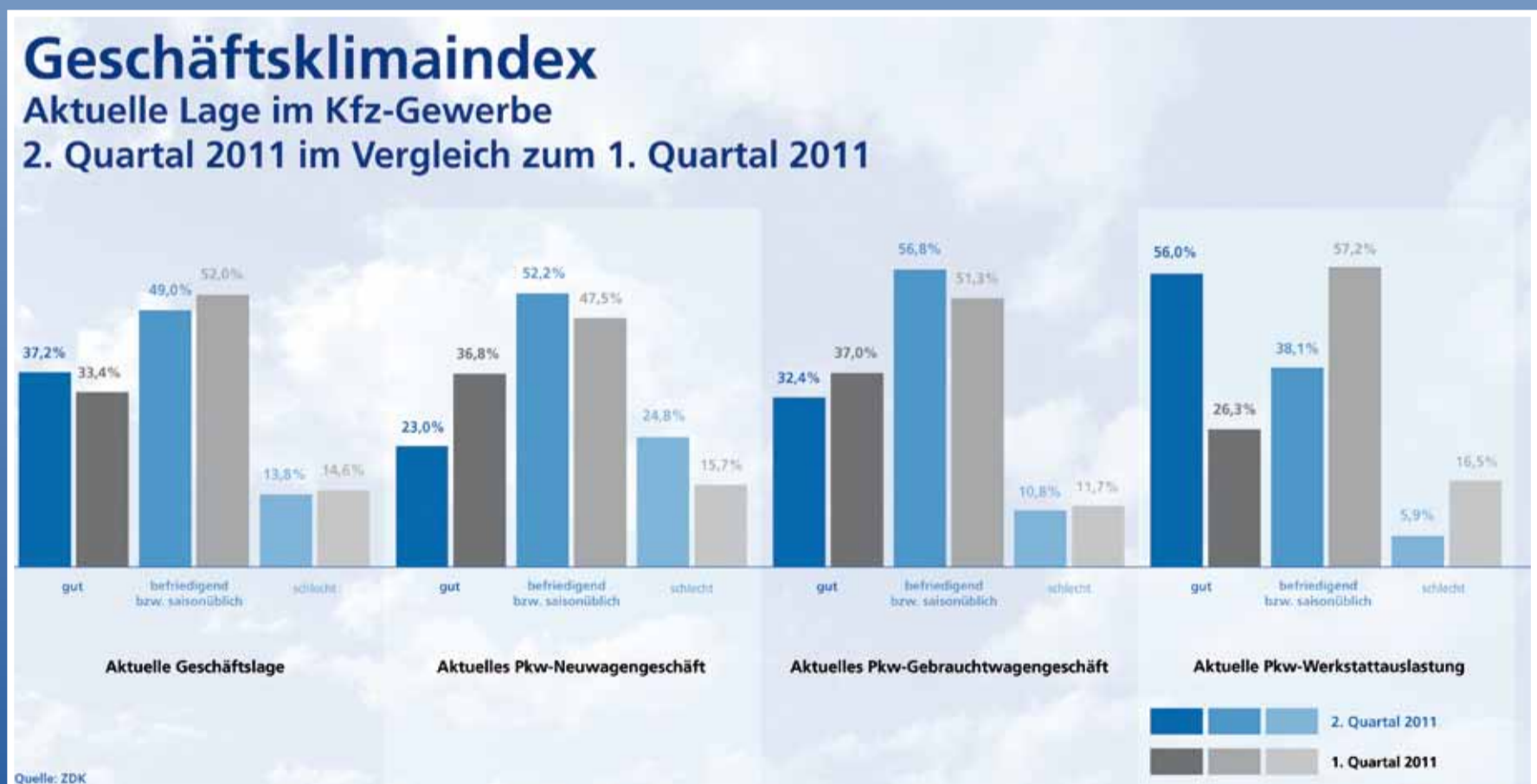
friedigend“, und nur 13,8 Prozent bezeichnen sie als „schlecht“. Das waren 0,8 Prozentpunkte weniger als im ersten Quartal.

Hoffnung auf stabiles Geschäft

Mit 71,5 Prozent geht die Mehrheit der befragten Kfz-Betriebe davon aus, dass sich die Geschäftslage auch im dritten Quartal in befriedigender Weise stabilisieren wird, 15,5 Prozent rechnen sogar mit noch besseren Geschäften. Lediglich knapp ein Siebtel der Betriebe (13 Prozent) geht von schlechteren Geschäftsaussichten im „Sommerferienquartal“ 2011 aus.

Über 3 Mio. NW-Zulassungen im Jahr 2011

Bezogen auf die weitere Geschäftsentwicklung rechnen wir bis zum Ende dieses Jahres mit einem Anstieg der Pkw-Neuzulassungen auf deutlich über drei Millionen Einheiten. Auf dem Gebrauchtwagensektor ist mindestens eine Stabilisierung auf Höhe des Vorjahresniveaus von mehr als 6,4 Millionen Besitztumschreibungen zu erwarten. Und das Service- und Teile-Geschäft wird sich aufgrund der anhaltenden Erholung der Gesamtwirtschaft und der guten Lage auf dem Arbeitsmarkt mit tendenziell leicht wachsender Nachfrage stabilisieren. Quelle: ZDK



Herausgeber: MultiPart Garantie AG, 77975 Ringsheim
 Redaktion: Ulrike Rugadow
 Idee, Text, Bild, Realisierung: www.mdw-wagner.de
 Druck: Rothe Druck, Passau
 Bilder: ZDK, EGA, MEV, Fotolia
 „pluspunkte“ erscheint pro Jahr mit zwei Ausgaben (ohne Rechtsanspruch)
 Alle Beiträge sind sorgfältig recherchiert, dennoch kann für den Inhalt keine Haftung übernommen werden.



Ihr Partner für
 Gebrauch- und
 Neuwagen-
 Anschlussgarantie-
 systeme