

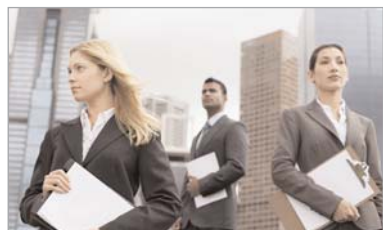


INFOPOST  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

# pluspunkte

Ausgabe 2/2009



MultiPart mit neuen Produkten am Markt  
Seite 2



Interview zum BGH-Urteil zur Gebrauchtwagen-Garantie  
Seite 3



MultiPart auf der AEE-Messe in Nürnberg  
Seite 3



Automobilgeschäft 2010: Aktuelle Prognosen  
Seite 4

## Herzlich willkommen zur neuen pluspunkte-Ausgabe

Der Branchen-Fokus richtet sich auf 2010. Was kommt auf das Kfz-Gewerbe, dessen Verband in diesem Jahr das 100jährige Jubiläum gefeiert hat, im kommenden Jahr zu? Von tiefen Abgründen reden die einen, zuversichtlich sind dagegen andere. Als Unternehmer muss man die positive Seite sehen, Chancen erkennen und nutzen. Klar, ein Verkaufsjahr wie 2009 werden wir so schnell nicht wieder erleben, aber: Man kann auch in sinkenden Märkten wachsen, sofern man die Märkte mit der richtigen Strategie bearbeitet.

Dazu haben wir bei MultiPart mit unseren neuen Produkten und dem damit verbundenen Kundenbindungskonzept unseren Beitrag geleistet. Lassen Sie uns gemeinsam an einem positiven Jahr 2010 arbeiten. Dazu wünsche ich Ihnen, Ihren Mitarbeitern/Innen und Ihren Familien ein frohes Fest und viel Glück im kommenden Jahr. In diesem Sinne grüße ich Sie herzlich, Ihr Waldemar Dixa



## Platzt die Leasingblase im Autohandel? Falsch kalkulierte Restwerte plagen die Branche

**Auf deutsche Autohändler kommen im nächsten Jahr schwere Zeiten zu. Das Ende der Abwrackprämie zwingt die Händler zu Preisnachlässen bei Neuwagen, nun droht auch noch bei den Gebrauchten Ärger. Der Fahrzeugbewerter EurotaxSchwacke beziffert den Verlust bei Gebrauchtwagen bis Ende 2010 mit bis zu 20 Prozent, wie das „Handelsblatt“ berichtet. Zu groß ist die Differenz zwischen kalkuliertem Restwert von Leasingfahrzeugen und ihrem aktuellen Marktwert.**

Hohe Abschreibungen sind die Folge und damit Verluste. BMW musste 2008 in den USA fast zwei Milliarden Euro auf nicht gedeckte Restwerte abschreiben. Anders als in den USA trägt aber in Deutschland der Händler das Restwert-Risiko, nicht der Hersteller.

„Leasingrückläufer sind ein großes Problem, das sich in erster Linie auf Fahrzeuge der Mittel- und Oberklasse bezieht. Betroffen sind Audi, BMW, Mercedes, Porsche und auch VW, etwa beim Touareg“, so Robert Rademacher, Präsident des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK). Er warnt: „Die Hersteller müssen sich in irgendeiner Form zu einer Einigung durchringen, sonst kommt es zu einer unkontrollierten Erosion.“

Erste Schritte zur Lösung des Problems sind getan. Mercedes hat sich mit seinen Vertragspartnern grundsätzlich geeinigt und nimmt den Händlern das Restwert-Risiko. Lob kommt vom Verbandspräsidenten für diese „vorbildliche Abwicklungsfunktion“. Was dieses Entgegenkommen die Stuttgarter kostet, ist allerdings offen. Volkswagen bietet seinen



Kommt das Leasinggeschäft unter die Räder?

Händlern die Übernahme des Vermarktungsrisikos für zukünftige Leasingverträge an. Im Gegenzug machen die Händler Zugeständnisse in Sachen Rendite. Audi hat ein umfassendes Unter-

stützungsprogramm für seine deutschen Händler angekündigt. Bei anderen Herstellern laufen Gespräche. Dennoch bedarf es auch einer Lösung für Bestandsverträge.

Fortsetzung auf Seite 2



**Alle Mitarbeiter/Innen und der Vorstand von MultiPart danken Ihnen für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir wünschen Ihnen, Ihrer Familie und Ihren Angehörigen ein frohes Fest und ein erfolgreiches und glückliches neues Jahr 2010.**  
**Ihr MultiPart-Team**

**MULTI  
PART**  
garantiert sicher!

MultiPart Garantie AG, Im Leimenfeld 11, 77975 Ringsheim  
Telefon: 0 78 22 - 89 15-0 Mail: info@multipart.de

Fortsetzung von Seite 1: "Platzt nun die Leasingblase im deutschen Automobilhandel?"

## Falsch kalkulierte Restwerte plagen die Branche

Gerhard Fischer, Vorstandschef der Münchener Lease Trend AG, schätzt, dass mehrere hunderttausend Autos mit zu hohen Restwerten angesetzt wurden. Bei einem zu hoch bewerteten Mittelklassewagen geht es schnell um 5.000 Euro, wenn der Restwert zehn oder fünfzehn Prozent über dem Marktwert liegt. „Der Schaden geht in die Milliarden“, sagt Fischer.

Das Geschäft mit kredit- oder leasingfinanzierten Fahrzeugen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Zurzeit beträgt der Wert dieser Autos auf Deutschlands Straßen rund 25 Milliarden Euro. Besonders hoch ist der Anteil im Premiumsegment. Fast die Hälfte aller BMW 5er oder Audi A6 sind über Leasing finanziert.

Johann Cürten, ehemaliger Geschäftsführer der insolventen Handelsgruppe Kroymans, geht davon aus, dass am Ende die Autohersteller in die Pflicht genommen werden, um ein funktionierendes Händlernetz zu erhalten. Für ihn steht aber fest, dass die goldenen Autoleasing-Zeiten vorbei sind, denn das Restwertrisiko wird künftig auf die Kunden verlagert werden müssen.

### Der Automarkt 2010

Der deutsche Automarkt wird im kommenden Jahr nicht so stark einbrechen wie bisher befürchtet. Die höhere Nachfrage von Firmenkunden könnte Rückgänge bei den privaten Käufen ausgleichen, schreibt Autoexperte Willi Diez vom Institut für Automobilwirtschaft (IFA) in Geislingen in einer kürzlich veröffentlichten Studie. Damit steigen die Chancen, dass nach dem Auslaufen der Abwrackprämie der Absatz 2010 nur leicht schrumpfen werde. Die Studie prognostiziert rund drei Millionen Neuzulassungen - das wären so viele wie im Jahr 2008.

„Für Katastrophen-Szenarien besteht kein Anlass“, schrieb Diez. Die gewerblichen Käufer machten rund 30 % des Marktes aus. Sowohl Autovermieter wie auch Firmenkunden hätten einen deutlichen Nachholbedarf im kommenden Jahr 2010.

Prof. Willi Diez leitet das Institut für Automobilwirtschaft (IFA) in Geislingen



### Die Weichen neu stellen

Die Konsolidierung nimmt 2010 wieder Fahrt auf, ist BBE Automotive Experte Michael Horn überzeugt.

Der Automotive-Markt birgt 2010 Chancen für die Unternehmen, die gut aufgestellt sind. Eine Herausforderung für den Automobilhandel und die verbundenen Teilbereiche wie Reifen- und Teilehandel etc., denn der Markt wird insgesamt schrumpfen. Das gilt für Neu- und Gebrauchtwagen ebenso wie für den Service.

So dürfte sich das Neuwagengeschäft 2010, welches 2009 stark durch die Abwrackprämie beflügelt wurde, mit maximal 3 Mio. auf dem Niveau von 2008 einpendeln. Parallel hält die Tendenz zu unteren Preissegmenten an. Ebenfalls rückläufig ist das Wartungs- und Reparaturaufkommen.

Michael Horn, Betriebsleiter Automotive bei BBE retail experts



## Themen aus der Branche

### Dank für zehn Jahre partnerschaftliche Zusammenarbeit

Ein herzliches Dankeschön geht nach Lüz zum Autohaus Schmidt, das in diesem Jahr genau zehn Jahre mit MultiPart zusammenarbeitet. Ingo Gehrmann gratuliert in diesem Zusammenhang der Geschäftsführerin Ramona Schmidt verbunden mit dem Dank für diese langjährige, vertrauensvolle Kooperation der durch die Verleihung der Jubiläumsurkunde ein entsprechender Rahmen geboten wurde. Alle Mitarbeiter/Innen von MultiPart wünschen dem Autohaus Schmidt eine gute Zukunft und bedanken sich ebenfalls für das Vertrauen.



### Autohaus Schlingmann, MultiPart und der Müritzlauf

Das Autohaus Schlingmann in Waren/Müritz engagiert sich jedes Jahr für den „Müritzlauf“, eine Veranstaltung in der sich aktive Läufer vom Startort, dem Luftkurort Waren aus, über Strecken zwischen 28 und 76 km rund um den Müritzsee mit ihren vielen Konkurrenten messen. Schon im vierten Jahr nun beteiligt sich auch MultiPart auf Einladung des Autohauses Schlingmann hin an dieser Veranstaltung. Die gesamte Belegschaft von MultiPart wird vertreten durch den wohl sportlichsten Außendienstmitarbeiter in der Branche, durch Ingo Gehrmann.



### Neu bei MultiPart: Rechnungen per eMail

neu



Ab sofort können Sie die MultiPart-Rechnungen papierlos bekommen, per eMail! Das spart Zeit, ist umweltfreundlich und Sie können zudem die Belege besser archivieren.

## Das neue MultiPart Kundenbindungskonzept 5 Jahre Garantie für Neu- und Gebrauchtwagen

Das Thema „Kundenbindung“ ist die große Herausforderung für alle Kfz-Betriebe für die nächsten Jahre. Nur die Betriebe, die in sinkenden Märkten Kunden an ihr Haus dauerhaft binden können, werden auf Dauer erfolgreich sein und am umkämpften Automobilmarkt überleben können. Diese Aussage beschreibt kein eventuell mögliches Szenario, sondern die blanke Realität. Womit aber kann man Kundenbindung herstellen? MultiPart gibt darauf eine überzeugende Antwort mit der neuen 5-Jahres-Garantie.

Eine lang andauernde Garantieleistung hebt den Händler durch die damit verbundene Profilierung nicht nur vom Wettbewerb ab, sondern sorgt in Verbindung mit einem effizienten Kundenkontaktprogramm auch dafür, dass die Kunden die fälligen Wartungen regelmäßig in der Werkstatt des garantiegebenden Händlers durchführen lassen.

So entsteht die Kundenbindung, die



### Ihre Vorteile für die neue MultiPart 5-Jahres-Garantie

- Langfristige Garantieaussage
- Kundenkarte zur Erhöhung der Kundenloyalität
- Kundenkontaktprogramm zur Erinnerung an die Fälligkeit zur nächsten Inspektion
- Referenzlisten für das Autohaus zum Nachfassen ausbleibender Kunden
- Erhöhung der Rücklaufquote durch Einschluss der Lohnkosten für die Wartung
- Generell bessere Kundenbindung für langfristige Kundenkontakte

gerade in der aktuellen Situation des Automobilgewerbes den entscheidenden Impuls für die Zukunftssicherung des Betriebes geben kann.

Das Risiko derartig lang andauernder Garantieleistungen können aber nur Profis mit profunden und langjährigen Marktkenntnissen beurteilen. Einschlä-

gige Kenntnisse über die Risiken, der Kalkulation und der Abwicklungsmodalitäten von Garantien sind die grundlegende Voraussetzung. Als Ihr verlässlicher Partner für dieses Projekt empfiehlt sich MultiPart.

Der Nutzen für das Autohaus liegt klar auf der Hand: Das neue Garantie-konzept führt zu regelmäßigen Werkstattkontakten, dadurch zu mehr Ertrag und natürlich zu mehr Kundenkontakten. Damit kommt es auch zu einer tieferen Verbindung zwischen Werkstatt und Kunden, die den optimistischen Schluss zulässt, dass auch Folgeverkäufe im Neu- und Gebrauchtwagenbereich einfacher möglich sind, als dass man immer neue Kunden am Markt suchen muss. All diese Vorteile sind zu überschaubaren Kosten realisierbar. MultiPart bietet hier ein unschlagbares Kundenbindungskonzept, das zu 100%iger Kundenbindung führen kann, zu Konditionen, die nur knapp über einer 2-Jahres-Garantie vieler Anbieter am Markt liegen.

Es ist also sehr empfehlenswert, die 5-Jahres-Garantie bei allen Neu- und Gebrauchtwagen aktiv einzusetzen, es lohnt sich immer.

Informationen zur neuen 5-Jahres-Garantie: Tel.: 0 78 22-89 15-0

Ihr Kontakt zu MultiPart:  
Telefon: 0 78 22 - 89 15-0  
Telefax: 0 78 22 - 89 15 30  
Mail: [info@multipart.de](mailto:info@multipart.de),  
[www.multipart.de](http://www.multipart.de)

# Das neue BGH-Urteil im Fokus Taugt die Fahrzeug-Garantie zur Kundenbindung?

Das neue BGH-Urteil ließ die Branche aufhorchen. Es geht um die Grundsätze der Garantie. Auskunft über den aktuellen Stand und die Einschätzung von MultiPart gibt Ihnen in diesem Interview Waldemar Dixa, Vorstand der MultiPart AG.

**Frage:** Spätestens seit dem letzten BGH-Urteil ist die Frage, ob eine Garantie als Instrument zur Kundenbindung taugt oder Kundenbindung eher doch nicht erreicht werden kann, aktueller denn je?

**Waldemar Dixa:** Das Urteil betrifft wiederum eine Garantie, für die ein Dritter finanziell gerade stehen muss und da haben wir von MultiPart immer schon die Auffassung vertreten, dass eine solche Garantie wie eine ganz normale Versicherung anzusehen ist.

**Frage:** Eine Garantie, für die ein Händler gerade stehen muss, wurde bisher nicht beurteilt. Wie sehen Sie diesen Sachverhalt?

**Waldemar Dixa:** Es könnte durchaus sein, dass man dem Händler ein besonderes Interesse an seiner Garantie zugesteht, weil das eben keine Versicherung ist, die dann auch noch mit den Versiche-

rungsvertragsgesetzen zu beurteilen ist. Wir bei MultiPart sehen daher auch dieses Urteil relativ gelassen, weil die Sachlage bei einer echten Händlergarantie gerade nicht mit einer Garantievorsicherung zu vergleichen ist, bei der der Kunde letztlich ja auch einen unmittelbaren Anspruch gegen die Versicherung hat.

**Frage:** Abgesehen davon gilt bei allen Verträgen immer die grundsätzliche Frage: Was habe ich versprochen und was nehme ich dann im Zuge der Bedingungen wieder weg? Ist das so richtig?

**Waldemar Dixa:** Wenn von vorne herein klar ist, unter welchen Bedingungen der Kunde einen Garantieanspruch hat, wird sich auch die Beurteilung eines Gerichtes daran orientieren müssen. Wir sind bei MultiPart gerade auch im Hinblick auf unsere neue Fünfjahres-Garantie sehr zuversichtlich, sie ist für den Handel ein hervorragendes Instrument, mit dem echte Kundenbindung geschaffen wird. Und das ist das Gebot der Stunde, nur die Kundenbindung führt zu dauerhaftem Ertrag. Das gilt umso mehr, wenn auch das Kundenkontakt-Program

mit der Kundenkarte eingesetzt wird.

**Frage:** Sie sehen also auch die Kundenbindung als das Gebot der Stunde?

**Waldemar Dixa:** Ich brauche es nicht extra zu betonen: Nur der Kunde, der in Ihre Werkstatt kommt, bringt Umsatz und Ertrag. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viele Kunden, die zu Ihnen kommen. Nutzen Sie die Möglichkeiten, die MultiPart Ihnen dazu bietet.

Sprechen Sie jetzt mit unserem Außendienst, es lohnt sich bestimmt.



Waldemar Dixa, Vorstand der MultiPart AG

## BranchenSplitter

### Licht aus

Die traditionelle Gemeinschaftsaktion „Lichttest 2009“ ergab eine weiter steigende Mängelquote. Bei über 37 % aller Fahrzeuge war eine oder mehrere Lichtquellen defekt, hochgerechnet auf ganz Deutschland bedeutet dies, dass etwa 15 Mio. Pkw davon betroffen sind. Also: Ran ans Licht in der Werkstatt.



### Raus mit Rot

Ab Januar 2010 sperren manche Städte Diesel-Fahrzeuge ohne grüner Plakette aus, das gilt auch für Nutzfahrzeuge. Die GTÜ hat nun die bislang umfangreichste Filterdatenbank um die Nachrüstsysteme für alle Nutzfahrzeuge erweitert. Ob für einen Trapo, Lkw oder Bus ein Nachrüstsystem vorhanden ist, was es kostet und welche Plakette man erhält, erfährt man unter [www.feinstaub.gtue.de](http://www.feinstaub.gtue.de)



### Pannenursache Nr. 1

Nach wie vor sind defekte Batterien die Pannenursache Nummer 1 auf Deutschlands Straßen, jährlich werden hierzulande etwa 7 Mio. Starterbatterien verkauft. Grund genug den Batterietest in der Dialogannahme zum Standard zu machen. Gut für die Kunden – und gut für das Geschäft.



Bildquelle: GTUE/Autoreporter.net

### Gasfahrzeuge lohnen sich



Gasbetriebene Fahrzeuge werden immer attraktiver. Das ist das Ergebnis eines aktuellen Kostenvergleichs des ADAC. Allerdings: Gasfahrzeuge lohnen sich nur, wenn sie im reinen Gasbetrieb gefahren werden. Ist man in ihnen nur im Benzinmodus unterwegs, stellen sie jedoch die teuerste Alternative dar.



## MultiPart auf der AEE-Messe



Die Geschäftsleitung der AEE, Annelene Hofbauer und Thomas Endres, begrüßten zur AEE-Tagung 2009 zahlreiche Kfz-Unternehmer/Innen in Nürnberg. Gastredner Wilhelm Hülsdonk, Vizepräsident des ZDK, informierte über Trends und Prognosen in der Branche und die Auswirkungen der Abwrackprämie für die einzelnen Betriebe. Informationen zum Thema Wettbewerbsrecht und unlautere Werbung waren für viele Teilnehmer nicht nur juristisches Neuland, es wurden darüber hinaus wertvolle Tipps für das Tagesgeschäft aufgenommen.

Die Leistungen der MultiPart AG wurden während der Tagung entsprechend gewürdigt, insbesondere deren neue innovative Produkte und deren Preiswürdigkeit im Vergleich zum Wettbewerb.

Die Abendgala wurde natürlich zum allseitigen Branchengeflüster genutzt und ließ den Tag ansprechend harmonisch ausklingen. Die AEE-Messe am folgenden Tag bot den Teilnehmern interessante Informationen bei den verschiedenen Ausstellern. So konnte auch am MultiPart-Messestand ein reger Informationsaustausch festgestellt werden, bei dem es sich hoffentlich um das Thema Garantie und Kundenbindung drehte. Als kleines Highlight entpuppte sich die Tombola, zu deren Gelingen MultiPart mit feinstem Breisgauer Hochgewächs beitrug. „Wieder einmal zeigte sich wie wichtig heute Messen für Unternehmer und Verantwortliche sind. Es gibt kaum



Wilhelm Hülsdonk, Vizepräsident des ZDK und Referent auf der AEE-Messe

eine andere Plattform, wo Anbieter mit Kunden so direkt Kontakt finden und sich über Probleme und deren Lösungsansätze austauschen können“, so beurteilte Dino Blessing, Außendienstmitarbeiter und Messestandleiter in Nürnberg das Engagement von MultiPart auf der AEE-Messe.

# Automobilgeschäft 2010

## Fakten, Prognosen und Trends

### Neuwagen



Für Deutschland erwartet der Verband der Automobilindustrie für 2010 2,75 bis 3 Millionen Neuzulassungen, was dem langjährigen Durchschnitt gleich käme. Zahlreiche andere Verbände und Experten sehen den Markt dagegen nur bei 2,5 bis maximal 2,8 Millionen Neuwagen. „Wir müssen die Jahre 2009 und 2010 zusammen betrachten, um ein umfassendes Bild des Automobilmarktes zu erhalten“, sagte VDA-Präsident Matthias Wissmann. Das ergäbe unge-

fähr 3,3 Millionen Neuzulassungen pro Jahr. In diesem Zuge werden sich die Premium-Hersteller erholen, so Wissmann. Auch der Markt der gewerblichen Kunden werde anziehen. In diesem Zusammenhang muss jedoch angemerkt werden, dass nur etwa zwei Drittel dieser Zulassungen wirklich über die Bücher des Markenhandels laufen. Grauiporte und Direktgeschäfte der Hersteller und Importeure schwächen die Marktposition des Handels.

### Gebrauchtwagen



Das Gebrauchtwagengeschäft hat im vergangenen Jahr in zweierlei Hinsicht gelitten: Erstens gab es einen deutlichen Absatzeinbruch bei den Sortimenten, die normalerweise von den Kunden gekauft werden, die jetzt die Umweltprämie zum Neuwagenkauf genutzt haben. Zudem gab und gibt es die bekannten Probleme mit Leasingrückläufern und deren unrealistischen Restwert, die einige Handelshäuser sogar in die Insolvenz getrieben haben. 2010 rechnet

man für die Fahrzeuge im Segment II-Bereich wieder mit einer Markterholung und zur Rückkehr der gewohnten Absatzzahlen. Für den Bereich der Leasing-Rückläufer droht noch weitere Ungemach, sofern nicht die Hersteller – Beispiel Mercedes-Benz – für die kalkulierten Restwerte garantieren. Insgesamt sollten aber auch 2010 wieder etwas über 6 Mio. Besitzumschreibungen erreicht werden. Der Privatmarktanteil wird aber wieder ca. 50 % betragen.

### Werkstatt



Die Tendenz des moderaten Rückgangs wird sich auch 2010 im Servicegeschäft fortsetzen, sofern man den Umsatz von Preissteigerungen bereinigt. Weiter rückläufige Wartungs- und Reparaturaufträge werden für eine zunehmende Schwächung der Werkstattauslastung sorgen. Jede Werkstatt, egal ob markengebunden oder frei, muss um jeden Euro Umsatz kämpfen. Der Markt wird von einer sich verschärfenden Wettbewerbssituation geprägt sein, die Fast-Fit-

und System-Werkstattbetriebe werden alles unternehmen, um ihre Marktanteile weiter auszubauen. Bosch und A.T.U haben begonnen, neben den bekannten Zielgruppen nun auch das Segment I mit dem Versprechen „Inspektion unter Wahrung der Herstellergarantie“ anzugreifen. Wegen der Abwrackprämie wurden zudem 2 Mio. Fahrzeuge erneuert, dem Markt fehlen damit rund 6 Mio. Arbeitsstunden für Verschleißreparaturen im Segment III-Bereich.

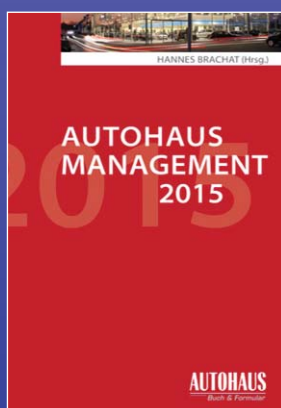
### Teile & Zubehör



Experten gehen im Teilemarkt von stabilen Umsätzen aus, wobei allerdings der Stückumsatz rückläufig ist, andererseits aber teure Komponenten aus dem Elektronikbereich für Ausgleich sorgen werden. Weiter steigen wird aber die Teilevielfalt mit allen negativen Folgen bei Beschaffung und Lagerung. Die Wirtschaftlichkeit der Lagerbestände kommt so weiter unter Druck. Von großer Bedeutung ist daher eine professionelle Logistik im eigenen Haus mit mini-

malen Beständen und „just-in-time-Belieferung“, so dass das Risiko der „nicht bewegten“ Teile minimiert werden kann. Für Kfz-Werkstätten bieten sich aber noch viele Chancen im Zubehörbereich: Von der Warnweste, deren Bedarf immer noch nicht voll befriedigt ist bis hin zu Dachträgersystemen und Transportboxen bieten sich überraschend viele Möglichkeiten, die genutzt werden sollten. Die Werkstatt muss sich als Mobilitätspartner der Kunden profilieren.

Herausgeber: MultiPart Garantie AG, 77975 Ringsheim  
 Redaktion: Martina Thielicke  
 Herstellung: [www.mdw-wagner.de](http://www.mdw-wagner.de)  
 Druck: Rothe Druck, Passau  
 „pluspunkte“ mit zwei Ausgaben pro Jahr (ohne Rechtsanspruch)  
 Alle Beiträge sind sorgfältig recherchiert, dennoch kann für den Inhalt keine Haftung übernommen werden.



**Autohaus Management 2015**  
 DAS Buch von Prof. Hannes Brachatz!  
 Mit allen Themen, die zur Führung eines Autohauses wichtig sind:  
 Vom Neuwagenmanagement über Service, Teile, Unternehmensführung bis hin zu Financial Services.

Erschienen im  
 AUTOHAUS  
 Verlag

