

# pluspunkte

Ausgabe 2/2011



**Gebraucht- und Identteile sparen Kosten**  
Seite 2



**Interview mit Ulrich Anders Autohaus Anders, Dresden**  
Seite 3



**MultiPart dankt Kunden für langjährige Zusammenarbeit**  
Seite 3



**Das Automobiljahr 2012 Prognosen, Fakten, Empfehlungen**  
Seite 4

## Herzlich willkommen zur aktuellen Ausgabe der pluspunkte.

In diesem Jahr konnte sich die deutsche Automobilwirtschaft über nahezu fabelhafte Rahmenbedingungen erfreuen. Mit einem knapp 3%igen Zuwachs des Bruttosozialproduktes hatte niemand gerechnet. Aus dem überraschend gewachsenen NW-, einem stabilen GW- und soliden Service-Geschäft 2011 wurde eine Branchenumsatzrendite von ca. 2 % erwirtschaftet, ein Rekordwert! Wenn es aber auch in Boomzeiten nicht gelingt eine Rendite von Minimum 4 % (betriebswirtschaftlich notwendig) zu erzielen, dann muss man die Ursachen prüfen. Trotz einer steigenden Nachfrage nach Neuwagen um knapp 8 % konnten daraus keine ausreichenden Gewinne erzielt und trotz eines stabilen GW-Geschäfts kein kostendeckender Ertrag erwirtschaftet werden - und trotzdem weiß jeder, dass im Aftersalesbereich die notwendige Stabilität für das gesamte Autohaus erwirtschaftet wird, werden dort häufig nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Was wird 2012 mit all seinen Unsicherheiten, die seitens des Euro und Europa entstehen und die Renditen wieder sinken lässt?

**Unser Geschäft bei MultiPart ist, dafür zu sorgen, dass Sie selbst bessere Geschäfte machen. Dafür stehe ich zusammen mit meinem MultiPart-Team. Ihr Waldemar Dix**



## Vorsichtiger Optimismus für 2012 Verhaltenes Wachstum mit Risikovorzeichen

**In diesem Jahr wird die Branche etwa 3,14 Millionen PKWs und Kombis erstmals zulassen und trotz der verhaltenen Prognosen für die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für 2012 rechnet man nochmals mit einem minimalen Zuwachs auf ca. 3,16 Millionen Neuzulassungen. Der Motor des Wachstums soll der Privatkäufer sein, der trotz aller negativen Nachrichten die private PKW-Nachfrage anheizen soll, während sich die gewerblichen Zulassungen leicht zurückentwickeln. Traditionell schwierig wird es für Markenhändler bleiben, dem GW-Geschäft eine positive Rendite abzurufen, bleibt das Aftersalesgeschäft, das sich nach wie vor als die Ertragsstütze im Autohaus erweist. Im Prinzip nichts Neues, trotzdem - die Herausforderung Automobilgeschäft 2012 beginnt jetzt!**

Das Wirtschaftswachstum in Deutschland wird im kommenden Jahr Bremspuren hinterlassen, man geht heute von einem Wert unter einem Prozent aus. Wir werden sehen, was in dieser Hinsicht noch alles auf uns zukommt, denn es geht nicht mehr alleine um Deutschland, sondern auch um Europa und die ganze Weltwirtschaft. Schon vernimmt man aus der derzeitigen Konjunkturlokomotive China einen Rückgang der Wirtschaftsleistung, das hat weltweite Auswirkungen. Sicher, die Automobilhersteller werden auch künftig global gesehen wachsen, in diesem Jahr werden weltweit über 65 Mio. PKW zugelassen, die meisten davon in Asien. Doch für den heimischen Automobilmarkt sind diese Erfolgsmeldungen mit den erstaunlichen Renditen, die deutsche Hersteller erzielen, nicht relevant.

**Die Privatkunden als Wachstumsmotor**  
Trotzdem sind die Prognosen für das Neuwagengeschäft für das kommende



Leichter Optimismus überwiegt für das kommende Automobiljahr.

Jahr verhalten optimistisch. Zwar befürchtet man, dass die Anschaffung neuer Firmen- und Flottenfahrzeuge rückläufig sein wird – eine Auswirkung

der Wachstumsdelle – aber dennoch ist man für den Anstieg privater Neuwagenbestellungen so optimistisch, dass man hier in Deutschland mit einer marginalen

Fortsetzung auf Seite 2

**MultiPart  
Garantie AG**  
Im Leimenfeld 11  
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.ch  
www.multipart.ch

**Vielen Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit im vergangenen Jahr.**

**Wir wünschen Ihnen ein frohes Fest, Gesundheit und gutes Gelingen im Jahr 2012.**



Fortsetzung von Seite 1: „Vorsichtiger Optimismus für 2012“

## Verhaltenes Wachstum mit Risikovorzeichen

Zunahme des Geschäftes im Vergleich zu diesem Jahr auf 3,16 Mio. Neuzulassungen rechnet. Kritische Leser werden sofort anmerken, dass der Absatz nicht das Maß aller Dinge ist, sondern dass die Rendite zählt und gerade in dieser Hinsicht rechnet man für 2012 mit einer weiteren Zunahme von Rabattschlachten, die man ja jetzt schon im zu Ende gehenden Jahr beobachten kann.

Robert Rademacher, Präsident des Zentralverbands Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK), verurteilt deshalb die augenblicklich geübte Praxis von „Ramschpreisen“ und „Rabattitis“ scharf. Es stellt sich die Frage: Was wird aus den Renditen im Automobilhandel? Eine alte Kaufmannsweisheit sagt: „Nur was

unterm Strich steht, zählt!“, diese alte Regel ist auch heute noch gültig. Als weitere Komponente für das prognostizierte Plus im Neuwagen-Geschäft sind die „taktischen“ Tageszulassungen! Experten gehen davon aus, dass diese die Werte von 2011 übertreffen werden. Da die Eintauschpreise im Gebrauchtwagengeschäft direkt auch von der Entwicklung der Neuwagenpreise abhängt, muss man eventuell auch damit rechnen, dass sich die in jüngster Zeit leicht steigenden Preise im Verkauf der Gebrauchten eventuell wieder abschwächen.

### Stabiles Gebrauchtwagengeschäft

Das Gebrauchtwagengeschäft soll sich im kommenden Jahr als stabile Größe



zeigen, zumindest was die Zahl der Besitzumschreibungen betrifft. Die Erträge, die mit diesem Geschäftszweig erzielt werden, sind stark unterschiedlich. Von „sehr erfreulich“ bis hin zu „ruinös“ kann man Händlermeinungen hören.

### Sortiment und Preis

Nun, neben den internen Prozessen sind zwei Komponenten für den Erfolg des GW-Geschäftes 2012 verantwortlich. Erstens: das Sortiment! Ist das Angebot für die Kunden attraktiv und zweitens: Stimmen die Preise? Diese beiden Komponenten werden zunehmend über das Internet gesteuert und diese Entwicklung wird sich weiter verschärfen. Zum Einem ist es so, dass immer mehr der für das eigene GW-Sortiment attraktiven Fahrzeuge – einfach formuliert: die sich am Markt wegen der Modellattraktivität leicht vermarkten lassen, die sich einer starken Nachfrage erfreuen – vom Verbraucher direkt über die einschlägigen Internetportale vermarktet werden, der Händler tut sich zunehmend schwerer derartige Automobile im klassischen Sinne einzutauschen. Dazu kommt, dass die GW-Preisbildung von den Börsen dominiert wird.

Erwin Wagner



Erfolgsformel im GW-Geschäft: Das richtige Sortiment zum richtigen Preis.

## Born in the USA

### Die US Performance Cars AG macht Träume wahr



In Spreitenbach in der Schweiz schlägt so manchem beim Anblick der dort exponierten „Schönheiten“ urplötzlich das Herz ein wenig höher. Die US Performance Cars AG stellt dort nämlich ihre aus den USA importierten Boliden zur Schau.



Ihre Seltenheit auf Schweizer Straßen macht ihren Anblick zu einem willkommenen Unterbruch des europäisch-motoren Design-Usus und sie haben alle eins gemeinsam: Die Fahrzeuge der US Performance Cars AG sind „born in the USA“. Dies macht die Muscle Cars des Ami-Importeurs aber auch zu absoluten Liebhaberstücken.

### Kindheitsträume werden wahr

Bei vielen Kunden älteren Semesters werden hier Kindheitsträume geweckt, die eher jüngere Generation fühlt sich



in der Nähe eines solchen Muskelprotzes eher in einen Hollywoodstreifen á la „Transformers“ oder „The Fast and the Furious“ versetzt. Eins ist jedoch klar: Diese Autos vermitteln Emotionen.

### Import ohne Risiko

Seit 1997 importiert Pasquale Fuchs, Gründer und Inhaber der US Performance Cars AG, bereits Einzelstücke aus den USA in die Schweiz. Seitdem ist das Unternehmen stetig gewachsen, mittlerweile kann man bis zu 50 Amerikaner auf dem Betriebsgelände begutachten und inzwischen sind sechs Personen im Unternehmen beschäftigt. „Wir garantieren unseren Kunden, dass ihr gewünschtes Auto tadellos ist und keine Transportschäden aufweist sowie

MFK-geprüft ist. Zudem bieten wir generell auf alle unsere Fahrzeuge 3 Jahre oder 100.000 km Garantie und betreuen den Käufer auch nach dem Kauf weiterhin mit unserer auf amerikanische Fahrzeuge spezialisierten Werkstatt.

### Natürlich mit MultiPart-Garantie

„Dies sind die maßgeblichen Vorteile, die der Kauf eines ‚Amerikaners‘ über uns gegenüber einem privaten Import hat“, sagt P. Fuchs. Wer bereits im Besitz eines US-Fahrzeuges ist, kann dieses auch für Reparaturen und Unterhalt in die versierten Hände der US Performance Cars Spezialisten geben.

### In Sachen Fahrzeuggarantie arbeitet das Unternehmen mit dem bewährten MultiPart-Garantiesystem.

Quelle: Alicia Singerer, AUTO&Wirtschaft



## MultiPartInformation

### Gebraucht- und Identteile sparen Kosten bei bester Qualität

Seit Jahren arbeitet MultiPart mit bekannten Anbietern zusammen, die Neu-, Tausch- und Gebrauchtteile liefern. Der Grund dafür ist, dass Teile, die Original vom Hersteller geliefert werden, oftmals das Vielfache dieser so genannten Aftermarket-Teile kosten. Dabei wird streng darauf geachtet, dass diese Identteile qualitativ den Originalteilen entsprechen. So bekommt man keine billigen Fernost-Kopien, sondern absolute Qualitätsware. Jeder weiß, dass im Einkauf der Gewinn liegt. Gerade wenn Sie in Gewährleistungsfragen angesprochen werden, können Sie diese Angebote nutzen, um den Kunden zufrieden zu stellen. So können Sie einerseits dem Kundenwunsch entsprechen und andererseits unnötig hohe Kosten vermeiden.

### MultiPart bietet Lieferquellen für:

- Turbolader
- Motoren und Köpfe (neu und gebraucht)
- Anlasser
- Lichtmaschinen
- Lenkungen und Servopumpen
- Antriebswellen und Gelenke
- Klima-Kompressoren
- Kondensatoren
- Motorkühler

### Bei MultiPart bekommen Sie Empfehlungen von zuverlässigen Instandsetzungsfirmen, z. B. für:

- Motoren
- Getriebe
- Kombiinstrumente
- ABS-Blöcke
- Steuergeräte
- Injektoren

### Besuchen Sie die Homepage der MultiPart-Partner:

- [www.aes-autoelectric.de](http://www.aes-autoelectric.de)
- [www.gaza-motoren.de](http://www.gaza-motoren.de)
- [www.motorencenter.de](http://www.motorencenter.de)
- [www.turbo-mot.de](http://www.turbo-mot.de)
- [www.rhelectronics.de](http://www.rhelectronics.de)

Für Kooperationsfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Fragen zu diesem Thema beantwortet gerne Ihr MultiPart-Team.



[www.aes-autoelectric.de](http://www.aes-autoelectric.de)



Gaza-Motoren GmbH  
Ihr Lieferant von Motoren und Getrieben

[www.gaza-motoren.de](http://www.gaza-motoren.de)



GÜTERSLOHER MOTOREN-CENTER GmbH

[www.motorencenter.de](http://www.motorencenter.de)



[www.turbo-mot.de](http://www.turbo-mot.de)



[www.rhelectronics.de](http://www.rhelectronics.de)

Ihr Kontakt zu MultiPart:  
 Telefon: 07822 8915-0  
 Telefax: 07822 8915-30  
 Mail: [info@multipart.de](mailto:info@multipart.de),  
[www.multipart.de](http://www.multipart.de)

# Autohaus Anders in Dresden - A A A A = Anders Als Alle Anderen

Seit 1927 gibt es das Autohaus Anders in Dresden. Seit 1982 führt Ulrich Anders die Geschäfte und seit 1995 ist das Autohaus zufriedener MultiPart-Partner.



Ulrich Anders ist nicht nur durch seine aktive Tätigkeit im Renault Händlerverband oder der Auszeichnung mit dem „**Goldenen Schraubenschlüssel**“ von **Auto Bild** und dem „**Renault Global Quality Award**“ bekannt geworden, sondern erfreut sich auch bei den Kunden durch die jahrelange perfekte Arbeit über die Stadtgrenzen von Dresden hinaus großer Beliebtheit.

**Herr Anders, wie gelingt es, Ihr Team immer zu Höchstleistungen zu motivieren?** Unser Erfolg ist das Ergebnis der Teamarbeit. Jeder fühlt sich als ein Teil des Ganzen und stellt dies jeden Tag durch sein Engagement unter Beweis. Durch die

ständige Weiterbildung hat sich jeder Mitarbeiter zum Spezialisten im Autohaus entwickelt. Ich fördere und fordere alle Mitarbeiter, dass dabei der Kunde im Mittelpunkt steht, ist jedem bewusst. Das Wichtigste bei der täglichen Arbeit ist eben der Kunde: Freundlichkeit, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit sind die Schlüssel unseres Erfolges.

**Was möchten Sie mit Ihrer Mitarbeit im Renault Händlerverband bewegen?**

Mein Ziel ist es, für alle Händler-Kollegen Ideen und Forderungen zu sammeln und gemeinsam umzusetzen. Dafür bin ich jetzt seit drei Jahren im Bereich Aftersales verantwortlich.

**Was bewegt Sie zur Zusammenarbeit mit MultiPart?**

Die MultiPart Garantie AG bot uns das passende System an, um flexibler und kostengünstiger im Bereich GW-Garantie zu arbeiten. Dies brachten wir auch in das „7-Sterne-Programm“ (GW-Programm von Renault) mit ein. Die Vorteile der Eigengarantie liegen mit der Rückvergütung zum Jahresende dabei klar auf der Hand. Zudem findet man jederzeit ein offenes Ohr in der Schadensabteilung und man kann auch kulante Lösungen für den Kunden über das Budget abwickeln.

**Woher nehmen Sie Ihre Motivation für**

**Ihr tägliches Arbeitspensum?**

Die Arbeit im Renault Händlerverband hat da ganz bestimmt einen großen Anteil, nämlich selbst motiviert und Vorbild für die Kollegen zu sein und natürlich im hohen Maße auch aus meiner Familie.

**Sie sind schon jahrelang als Sponsor des Dresdner Sports tätig?**

Ja, die 2. Fußball-Bundesliga mit Dynamo Dresden bietet da genauso gute Möglichkeiten wie das Frauen-Team vom Dresdner SC in der 1. Volleyball-Bundesliga. Ich selbst war jahrelang im Fußball aktiv, zudem ist unser Verkäufer, Herr Fröhlich, Vorsitzender vom Fanclub des Dresdner SC. Es ist wichtig und gut, den Sport in der Region zu unterstützen und man bekommt das positive Feedback täglich zurück.

**Herr Anders, vielen herzlichen Dank für das Gespräch.**

Das Interview führte der MultiPart-Gebietsleiter Jörg Richter.



## BranchenMeldungen

### Hohe Auszeichnung für MultiPart

Im „markt intern“-Leistungsvergleich unter den Garantieanbietern wurde MultiPart von den teilnehmenden Autohäusern auf einen hervorragenden zweiten Platz auf das Siebertreppchen gewählt.

Waldemar Dixa, Vorstand der MultiPart AG sagt dazu: „Im „markt intern“-Leistungsvergleich auf Platz 2 gewählt zu werden, ehrt uns und macht uns sehr stolz. Wir sind unseren Partnern für das Votum dankbar und wir wissen es zu schätzen, wenn unsere Leistungen auf diese Art und Weise gewürdigt werden. In diesem Sinne bedanke ich mich auch im Namen meiner Mitarbeiter/Innen ganz herzlich für diese Auszeichnung und verspreche, dass wir auch weiterhin Sie als unsere Partner tatkräftig unterstützen werden!“

**markt intern**

### Fachbuch Empfehlung



Im neuen Layout präsentiert sich die zweite Auflage von „**Praxis-handbuch Servicemarketing**“. Der Service-Experte Erwin Wagner zeigt anhand zahlreicher praktischer Beispiele, wie man die Auslastung in der Werkstatt sichern kann.

**Aus dem Inhalt:**

1. Der Service-Wettbewerb verschärft sich weiter - was ist zu tun?
2. Erfolgreicher Marketing-Mix: Produkte & Dienstleistungen
3. Praxisbeispiele von Aktionen zur Sicherung der Werkstattauslastung
4. Machen Sie Ihre Serviceberater zu Serviceverkäufern
5. Nützliches für den Werkstattalltag

Preis: 49,- € zzgl. MwSt.

Bestellung:

AUTOHAUS Verlag

Aschauer Straße 30

81549 München

Telefon: 0180 5251625

Bestell-Nr. 161

## MultiPart/ner feiern Jubiläum, herzlichen Glückwunsch



Anlässlich des 30jährigen Firmenjubiläums und der Neueröffnung nach dem Vergrößerungsumbau der Filiale in Dinslaken veranstaltete die Firma Bernds ein zünftiges Oktoberfest. Der zuständige Gebietsleiter, Josef Schoner, gratulierte im Namen der MultiPart Garantie AG und deren Mitarbeitern/Innen zu den eindrucksvollen neuen Räumlichkeiten auf 9.000 qm. Neben einem Präsent überreichte er eine Urkunde, verbunden mit dem Dank für die 10jährige vertrauensvolle, partnerschaftliche Zusammenarbeit in den mittlerweile sechs Betrieben in Duisburg, Oberhausen, Dinslaken, Voerde, Bocholt und Moers. Die Geschäftsleitung und alle Mitarbeiter/Innen der MultiPart Garantie AG wünschen dem Autohaus Bernds eine gute Zukunft und bedanken sich ebenfalls für das entgegengebrachte Vertrauen.



v. l. n. r.: Michael Bernds (GF), Josef Schoner von MultiPart, Adolf Bernds (GF), Michael Laszczynski (BL Dinslaken) und Heinrich Bernds (GF)

### 10 Jahre vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Mazda-Autohaus Rottorf und MultiPart

Das Mazda-Autohaus Rottorf in Halle/Saale arbeitet nun seit über zehn Jahren im Bereich Gebrauchtwagen-Garantie und der Neuwagen-Anschlussgarantie erfolgreich mit dem MultiPart-System. Auch bei der Autogasumrüstung und den damit zusammenhängenden Garantieforderungen wird das gegenseitige Knowhow genutzt. MultiPart-Außendienstmitarbeiter Jörg Richter bedankte sich persönlich im Namen der MultiPart Garantie AG und versprach vor Ort auch in Zukunft alles Mögliche zum weiteren Erfolg des Autohauses Rottorf beizusteuern.



v. l. n. r.: Tochter Annette Rottorf, GF Guido Rottorf und Jörg Richter von MultiPart

### 25 Jahre Zusammenarbeit mit Fiat-Autohaus Oertel, Ottobrunn



v. l. n. r.: Gerhard Spandl von MultiPart gratuliert Herman Oertel (GF)

### 10 Jahre Kooperation mit Honda Becker in Rockenhausen



v. l. n. r.: Hans-Peter Becker, Uwe Heinle von MultiPart und Daniel Becker

### 10 Jahre Geschäftsbeziehung mit Auto Östringer, Rheinfelden



v. l. n. r.: Oliver Östringer, Markus Östringer, Uwe Heinle von MultiPart und Stefan Östringer

# Das Automobiljahr 2012

## Prognosen, Fakten, Empfehlungen für Ihr Geschäft

Welche Maxime kann man für die strategische Planung 2012 ausgeben? Welche Aktivitäten versprechen wirtschaftlich gute Ergebnisse? Eines vorweg: bahnbrechend neue Strategien gibt es nicht, eher sind die traditionellen Empfehlungen konsequent umzusetzen. An vielen Erfordernissen führt kein Weg vorbei und manche Handlungsweisen sind sogar alternativlos. An die oberste Stufe kann man vorbehaltlos die „Führung“ setzen. Ohne Mitarbeiter/Innen und ohne deren Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz läuft

nichts mehr und unter der aktuellen Personalknappheit gesehen bekommt das Thema zusätzlichen „Drive!“ Was nutzen 20 Arbeitsplätze in der Werkstatt, wenn fünf davon leer stehen, mangels Monteure? Was nutzt ein guter Auftragsvorlauf im Service, wenn man zu wenig oder nicht die richtigen Serviceberater (Serviceverkäufer) hat? Was nutzen attraktive Modelle, wenn das daraus resultierende Kundeninteresse von Verkäufern/Innen nicht verarbeitet werden kann? Also: an oberster Stelle steht Führung, Führung, Führung . . .

### Das Neuwagengeschäft 2012



Das Privatgeschäft soll nach Meinung der Branchenexperten den Neuwagenabsatz in 2012 beflügeln, bei den Firmenwägen und Flotten rechnet man dagegen mit einem leichten Rückgang. Der „Downsizing-Trend“ wird sich weiter fortsetzen, d. h. kleinere Fahrzeuge werden Boden gegenüber der klassischen Mittelklasse gewinnen. Die stärksten Wachstumchancen werden dem Mini-Segment eingeräumt.

Weiter gute Chancen werden dem SUV-Segment prognostiziert, viele neue Modelle beleben das Geschäft. Apropos Modellneuheiten: für 2012 erwartet man knapp hundert Modelleinführungen. Für eine Belebung des Marktes ist also gesorgt. Gespannt darf man auf die Entwicklung neuer Antriebsformen sein, 2012 wird vermutlich als Start in die Elektromobilität in die Analen der Automobilgeschichte eingehen.

### Das Werkstattgeschäft 2012



Der Servicemarkt wird weiter schrumpfen, die aktuellen Berichte über ein stabiles oder steigendes Aftersalesgeschäft beruhen auf den Steigerungen der Stundenverrechnungssätze. So kann tatsächlich der Umsatz steigen, der Trend für rückläufige Auftragszahlen (vergl. DAT-Report 2010) hält aber weiter an. Die jährliche Leistung für Wartung und Reparatur je Fahrzeug ist weiter rückläufig, Garantieleistungen gehen zurück und die jährliche Werkstattkontaktzahl ist unter „1“ gesunken.

Wachstum kann aber aus dem eigenen Kundenkreis entstehen! Wenn man die Kunden-Stammdaten genau analysiert, so ist die Regel, dass 50 % oder mehr der Kunden seit mehr als 24 Monaten keinen oder nur geringen Umsatz mehr getätigt haben. Eine konsequente Bearbeitung dieser Kunden mit marktgerechten Angeboten soll nicht nur die Abwanderung zu alternativen Anbietern verhindern, sondern auch Werkstattauslastung und Wachstum fördern.

### Teile und Zubehör 2012



Die markenfreien Werkstätten und Fast-Fit-Anbieter (z. B. A.T.U.) versuchen weitere Marktanteile im Service zu gewinnen. Deren Strategie ist die Fokussierung auf den Preis, insbesondere bei den Ersatzteilen für Fahrzeuge in den Segmenten II und III. Um einer Kundenabwanderung entgegenzuwirken ist ein preiswertes, marktgerechtes Instandsetzungsangebot, besonders bei Verschleißteilreparaturen, unumgänglich. Die Kalkulation von Fixpreisangeboten ist

Voraussetzung für eine marktgerechte Positionierung des eigenen Service- und Teilegeschäfts, auch unter Zuhilfenahme von alternativen Teileangeboten, die auch von einigen Herstellern bereits auf den Markt gebracht wurden. Der von den Wettbewerbern angestoßene Preiswettbewerb wird sich auf die Erträge im Ersatzteilgeschäft der Werkstatt auswirken. Die Werkstattauslastung und der Fokus auf die älteren Fahrzeugjahrgänge stehen im Zentrum der ET-Strategie.

### Das Gebrauchtwagengeschäft 2012



#### Gebrauchtwagen

Nach einem guten Gebrauchtwagenjahr im Vergleich zu 2010 (4 % mehr Besitzumschreibungen) geht man davon aus, dass der GW-Markt in 2012 zumindest stabil bleiben oder sogar auch leicht wachsen wird. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für private Käufer haben sich verbessert, so dass die Anschaffung eines Gebrauchten daraus Impulse gewinnen dürfte. Darüber hinaus ist der Markt für junge Gebrauchte auf-

nahmefähig, in diesem Jahr hätten durchaus noch mehr Verkaufserfolge mit den gebrauchten Fahrzeugen erzielt werden können, wäre nur die richtige Ware in ausreichenden Umfang zur Verfügung gestanden. So ist als GW-Maxime 2012 auszurufen: aktive Sortimentsbildung durch Zukauf der nachgefragten Fahrzeuge! Dass dies keine leichte Aufgabe ist wissen alle, es gilt deshalb genau diese Aktivitäten im Autohaus zu verstärken.

Herausgeber: MultiPart Garantie AG, 77975 Ringsheim  
Redaktion: Ulrike Rudagow  
Idee, Text, Bild, Realisierung: [www.mdw-wagner.de](http://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  
Gebraucht-,  
Neuwagen- und  
Anschlussgarantie-  
systeme