DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post
ALLEMAGNE Port payé

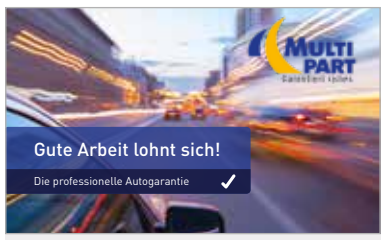
*plus*punkte

Ausgabe 1/2021

Versicherungssteuer statt Mehrwertsteuer?
Seite 1 und 2

Automobiles Erlebnis
Seite 4 und 5

35 Jahre Partnerschaft
Seite 7



MultiPart Schweiz
Seite 8

Herzlich willkommen zur aktuellen Ausgabe der *plus*punkte.

Nach den schlimmsten Monaten, die uns das Corona-Virus beschert hat, hört man erfreulicherweise wieder positive Signale. Zumindest betrifft das das Geschäft mit den Gebrauchten, die sich bester Nachfrage erfreuen, gleichzeitig steigen die Preise dafür und hoffentlich auch die damit verbundenen Erträge. Es wäre zu wünschen, dass sich die Bereiche Neuwagen und Werkstatt ebenfalls positiv entwickeln.

Gleich zu Beginn der Pandemie hat MultiPart vor mehr als einem Jahr sofort Maßnahmen ergriffen, die dem Handel finanzielle Vorteile gebracht und zur Überbrückung der schwierigen Zeit beigetragen hatten. Darauf sind wir ein wenig stolz und so sehen wir u. a. die partnerschaftliche Zusammenarbeit bestätigt. Wir haben diese Ausgabe weitgehend diesem Thema gewidmet. Es gibt über viele, teils seit Gründung der MultiPart AG, andauernde Geschäftsverbindungen zu berichten.

Für diese Treue bedanke ich mich, auch gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern recht herzlich.

Ihr Waldemar Dixa

Ein nicht ganz aktuelles BFH-Urteil
Das macht der Staat daraus

Es gibt einen Erlass des Finanzministeriums vom Mai 2021 unter Berufung auf ein BFH-Urteil aus 2018, entgeltliche Garantien statt mit Mehrwertsteuer mit Versicherungssteuer zu belegen. Von der Mehrwertsteuer erhält der Bund nur 51 Prozent, während er die Versicherungssteuer hingegen in voller Höhe vereinnahmt.

Ein Schelm, wer Böses dabei denkt. Zur Versicherungssteuerpflicht kommt die Versagung des Vorsteuerabzugs auf verwendete Teile und anteilig von den Gemeinkosten.

Doch der Reihe nach: Mit dem Urteil, unter dem Aktenzeichen XI R 49/07 vom 10.02.2010, hat der BFH (Bundesfinanzhof) eine Entscheidung aus dem Jahr 2003 korrigiert, nach der die Garantieversicherung als Verschaffung von Versicherungsschutz nicht der Mehrwertsteuer zu unterwerfen war.

Garantie ist Bestandteil des Verkaufs

MultiPart hatte schon zuvor die Auffassung vertreten, dass eine im Rahmen des Fahrzeugkaufs gewährte Garantie Bestandteil des Verkaufs ist und damit wie das Fahrzeug umsatzsteuerpflichtig ist.

Fortsetzung auf Seite 2

MultiPart Garantie AG

Im Leimenfeld 11
D-77975 Ringsheim

Tel. 07822 8915 0
Fax 07822 8915 30

info@multipart.de
www.multipart.de

MULTI PART
GARANTIE AG

Neuwagen-Anschlussgarantien

Gebrauchtwagen-Garantien

Budget-Garantie

Kundenbindungs-Programme

Beste Fachberatung

Rasche Abwicklung

Fortsetzung von Seite 1

Das Urteil von 2010 hat differenziert zwischen den Fällen, in denen der Kunde sich ausschließlich an den Versicherer zu wenden hatte, was weiterhin Verschaffung von Versicherungsschutz war und: *„bei einer Garantiezusage, nach der dem Käufer eines Kfz (Garantienehmer) ein Wahlrecht in der Weise eingeräumt wird („Kombinationsmodell“), dass es in seinem Belieben steht, im Schadensfall entweder die Reparatur durch seinen Händler durchführen zu lassen (Reparaturanspruch) oder den durch den Händler darüber hinaus verschafften Versicherungsschutz in Anspruch zu nehmen und die Reparatur durch einen anderen Vertragshändler ausführen zu lassen (Reparaturkostenersatzanspruch), handelt es sich um eine einheitliche sonstige Leistung eigener Art i. S. des § 3 Abs. 9 UStG und* ***nicht um zwei selbständige Leistungen****. Diese sonstige Leistung eigener Art ist entgegen der früheren Rechtsprechung (BFH-Urteil vom 16.1.2003, V R 16/02 [BStBl 2003 II S. 445 = SIS 03 19 05]), nicht nach § 4 Nummer 8 Buchstabe g UStG und/oder nach § 4 Nummer 10 Buchstabe b UStG steuerfrei, sondern umsatzsteuerpflichtig.“*

BFH korrigiert: Frühere Auffassung erneuert

Mit dem Urteil vom 14.11.2018 dann die Rolle rückwärts? Eher nicht, denn *„eine Leistung ist dann als Nebenleistung zu einer Hauptleistung anzusehen, wenn sie für den Leistungsempfänger keinen eigenen Zweck, sondern das Mittel darstellt, um die Hauptleistung des Leistenden unter optimalen Bedingungen in Anspruch zu nehmen“* und beruft sich hierbei auf ein Urteil des EuGH gegen MAPFRE (spanischer Versicherungskonzern). Dieses hat allerdings einen Versicherer lediglich verurteilt, auf die Prämien anstelle von Mehrwertsteuer Versicherungssteuer zu berechnen und ist daher nicht wirklich als Begründung für eine Versicherungssteuerpflicht geeignet, auch wenn vielfach gerne auf Rechtsprechung der EU verwiesen wird.

Das zitierte EU-Urteil hat u. E. nichts mit der Fragestellung, ob das Optimieren des Fahrzeugverkaufs durch eine zusätzlich verkaufte Garantie des Händlers als Nebengeschäft zum Hauptgeschäft oder als eigenes Rechtsgeschäft, was in der Praxis überhaupt nicht gegeben ist, zu betrachten ist, zu tun. Dort ist es um die Frage gegangen, ob die von einem Dritten (MAPFRE) erbrachte Garantieleistung als Nebenleistung zum Verkauf angesehen werden kann, was der EuGH verneint hat.

Die entscheidende Frage: Handelt es sich um ein Versicherungsgeschäft?

Auch die weiteren Ausführungen des Urteils erhellen die Frage, ob eine entgeltlich gewährte Garantie grundsätzlich versicherungssteuerpflichtig ist, nicht. Der Erlass berücksichtigt nicht, dass sich das BFH-Urteil nur auf einen Einzelfall mit einer besonderen Konstellation bezogen hat. Dabei hat eine große Rolle gespielt, dass der Verkäufer keine Werkstatt hatte und daher keine Garantieleistungen selbst erbringen konnte. Daher gab es nur den Kostenersatz und damit einen reinen Zahlungsanspruch des Käufers, was das Gericht deshalb als Versicherungsleistung des Garantiegebers gewertet hat.

Spezialfall: Verkäufer ohne eigene Werkstatt

Grundsätzlich könnte es zukünftig allerdings zu Diskussionen kommen, wenn ein Händler die Garantie in Rechnung stellt. Wir haben unseren Kunden schon immer empfohlen, die Garantie bereits bei der Hereinnahme zu berücksichtigen. Damit ist sie Bestandteil des Fahrzeugs und wird nicht berechnet. Also auch nicht mit dem Hinweis: Preis inklusive Garantie. Man schreibt ja auch nicht „Preis inklusive Radio“.

Empfehlung: Garantie ist Bestandteil des Fahrzeugs

Auf der sicheren Seite ist man als Händler, wenn man die Garantie nicht in Rechnung stellt und die Garantie nur einen Anspruch auf Reparatur einräumt. Dann sind beide Anker, auf die sich der BFH berufen hat, nicht gegeben. Wobei gegebenenfalls davon auszugehen ist, dass beide zusammen erst überhaupt eine Betrachtung als Versicherungsgeschäft zulassen, auch wenn das Finanzministerium das natürlich anders wird betrachten wollen.

Klare MultiPart Empfehlung

Wenn ein Händler einem Kunden eine Garantie mit einem Fahrzeug verkauft, dann ist die Garantie u. E. eine unselbständige Nebenleistung zur Hauptleistung „Fahrzeugverkauf“, was der BFH immer so gesehen hat. Das ist gegebenenfalls eine Rechtsfrage und die klärt dann nicht der BFH, sondern der BGH (Bundesgerichtshof). Oder das Finanzministerium schafft sich eine neue Rechtslage mit einem neuen Gesetz. Wer die Spielregeln macht, bestimmt wie gespielt wird, auch wenn wir das nicht als anständig oder gar fair ansehen.

MultiPart Konzept: Keine Einwände der BAFIN

Wir haben unser Händlergarantie-Konzept als einziger Anbieter, weil wir das entwickelt haben - seinerzeit, mit der BAFIN besprochen, die keine Einwände gegen dieses System hatte. Zudem hat ein Händler auch Gewährleistungspflichten, die der Staat so weit gefasst hat, dass ab Januar fast jeder Schaden, der eintritt, den Nachweis vom Verkäufer fordert, dass der Mangel nicht schon bei der Auslieferung vorhanden war. Da kommt die Garantie ins Spiel, weil es für den Kunden nicht mehr um alles oder nichts geht, weshalb die Kunden daher einsichtiger sind (Einzelfälle ausgenommen), wenn es, häufig wider besseren Wissens, um die Frage geht, ob ein Sachmangel vorliegt.

Kostenlose Garantie als Fahrzeugbestandteil

Quintessenz: Mit einer kostenlos gewährten Garantie ist man zunächst auf der sicheren Seite. Wie lange, bleibt offen, da Gesetze und Vorschriften ständig geändert werden, um den immensen Bedarf des Staates durch die stetige Ausweitung der Bürokratie und der Transferkosten zu decken.

Wer eine Garantie gegen Berechnung verkauft, muss diese gegebenenfalls mit Versicherungssteuer berechnen und sich zur Abführung dieser Steuer beim Bundeszentralamt anmelden, registrieren und die Steuer letztlich an den Bund abführen. Zumindest dann, wenn er grundsätzlich nicht selbst die Garantieleistungen erbringen kann oder der Kunde Anspruch auf Entschädigung hat, wenn man nach dem Wortlaut des Urteils geht. Das Finanzministerium hat hierzu sicherlich eine eigene Interpretation.

Diese Einschätzung beruht auf einer langjährigen Kenntnis der Materie und diversen Urteilen. Sie kann und will keine Rechtsberatung sein.

von Waldemar Dixa

Haben Sie Fragen zur Fahrzeuggarantie?

Ihr Außendienst ist bestens informiert - oder wenden Sie sich direkt an:

MultiPart Garantie AG
Tel. 07822 8915 0
info@multipart.de

Die Kraft des Familienbetriebes

Autohaus Traurig, Furth im Wald

RENAULT autohaus TRAURIG GmbH DACIA
www.autohaus-traurig.de
Daberger Str. 64 - 93437 Furth im Wald
☎ 09973 - 80 13 03 - info@autohaus-traurig.de

Furth im Wald, die bayerische Kleinstadt in Ostbayern, direkt an der tschechischen Grenze gelegen, ist vielen als die „Drachen-Stadt“ bekannt. Sie beheimatet den größten High-Tech-Drachen „Tradino“, der in der Drachenhöhle wohnt und ein Mal jährlich Zehntausende begeistert, die dem mit über 500 Jahren ältesten, deutschen Volksschauspiel, dem „Further Drachenstich“, beiwohnen. Nicht unerwähnt bleiben darf die herrliche Naturlandschaft, in der die malerische, knapp 10.000 Einwohner-Stadt eingebettet ist.

Ein Mal im Jahr wird zum traditionellen Further Drachenstich der „Tradino“ ausgelassen.

Die Familie Traurig mit dem engagierten Team. Vorne der „Fleißigste“ von allen: Balu!

Im gleichen Atemzug zu Furth im Wald muss man das Autohaus Traurig nennen, ein RENAULT und DACIA Autohaus, das 1978 von Anne und Sepp Traurig in einer Doppelgarage gegründet wurde und das bis heute ständig ausgebaut und den Ansprüchen der Hersteller gemäß aktualisiert wurde. In jeder Faser des Autohauses spürt man den Geist und die Kraft des Familienbetriebes. So ist es auch logisch, dass Sohn Hans-Jürgen Traurig mit Ehefrau Margaretha die Geschäftsführung übernahm. Dass auch ein Familienbetrieb technologisch auf der Höhe der Zeit sein kann zeigt, dass Traurig einer der ersten Händler war, der ein E-Auto zugelassen hat und bis heute führend im Vertrieb von Elektrofahrzeugen ist.

Eine der wichtigsten Werbeinstrumente ist die „Empfehlung“, diese beruhen vor allen Dingen auf der „Spitzen-Servicequalität“ - der Betrieb wurde dafür von verschiedenen Institutionen häufig ausgezeichnet. Eine andere Kundenbindungsmaßnahme ist das „Gala-Dinner“, zu dem alle Fahrzeugkäufer/Innen ein Mal im Jahr eingeladen werden. Ein Highlight in Sachen Kundenbindung.

Soziales Engagement

Man hätte es auch nicht anders erwartet, das Autohaus Traurig engagiert sich auch bei einigen sozialen Projekten, als Beispiel sei hier die jährliche Spende an den örtlichen Kindergarten genannt.

Margaretha und Hans-Jürgen Traurig (links) übergeben die jährliche Spende an den Kindergarten. Stadtpfarrer Karl-Heinz Seidl (2. v. r.) freut sich.

Ehrenpreisübergabe von RENAULT an Hans-Jürgen und Margaretha Traurig.

Hoher Qualitätsanspruch

Hans-Jürgen Traurig hebt einen Erfolgsbaustein besonders hervor: „Bei uns zählt nur bedingungslose Qualität. Das gilt im Neuwagen-/Gebrauchtwagenverkauf ebenso wie im Werkstattservice. Es gibt nur eine Erfolgsformel - das sind die zufriedenen Kunden!“ So erklären sich auch die vielfältigen Auszeichnungen, welche das Autohaus bislang erhielt, unter anderem: Top 10-Ergebnis im RENAULT Wettbewerb AQS, ebenfalls Top 10 im RENAULT Service-Cup, ein „sehr gut“ für beste Werkstattleistungen durch den TÜV Rheinland, erfolgreicher ADAC-Test mit einem Ergebnis von „99,73 %“! Dazu kommen noch beste Bewertungen der Kunden auf den Online-Portalen. „Unsere beste Werbung ist Qualität“, resümiert Hans-Jürgen Traurig, dies gilt z. B. auch im Gebrauchtwagen-Verkauf inklusive der MultiPart Garantie.

Autohaus Traurig - 25 Jahre bei MultiPart

Markus Würdinger, verantwortlicher Gebietsleiter der MultiPart Garantie AG, betreut Autohäuser in weiten Teilen Bayerns, unter anderem auch das Autohaus Traurig.

Anne Traurig bekennt sich zur Loyalität zu MultiPart, besonders wichtig sind ihr: die „Menschlichkeit“ in der Geschäftsbeziehung, die Flexibilität und die verlässliche Schadensabwicklung.

Markus Würdinger
Tel. 0173 65 86 047
m.wuerdinger@multipart.de

AUTO HÄUSER
Ihr Autohaus in Pohlheim

Automobile Erlebniswel

Auto-Häuser GmbH & Co. KG, Poh

Wer Pohlheim sucht, wird auf der Strecke zwischen Frankfurt am Main und Gießen fündig. Dort entdeckt man die mehr als beeindruckende automobile Markenwelt auf mehr als 32.000 qm Verkaufsfläche von Auto-Häuser, dazu ein imposantes Gebrauchtwagenangebot mit über 600 Offerten und einer eindrucksvollen Präsentationsfläche. Oft wird in der Branche der Begriff „AUTO WELT“ verwendet, hier zeigt sich eine tatsächlich reale Umsetzung derselben. Neben dem traditionellen Markenangebot VW, VW Nutzfahrzeuge, SEAT, CUPRA, SKODA (Service) findet man bei Auto-Häuser seit 2019 auch FIAT, JEEP, ALFA ROMEO, ABARTH und die Nutzfahrzeuge von FIAT PROFESSIONAL.

Auto-Häuser, ein über die Stadtgrenzen hinaus bekanntes Unternehmen für Qualitätsverkauf und kundenorientierten Service, wurde **1926** von Karl Häuser gegründet, am Anfang wurden Fahr- und Motorräder verkauft und repariert. **1932** begann das Automobilgeschäft mit der Übernahme von DKW. **1957** kam NSU dazu. Ständige bauliche Erweiterungen zeugen vom Geschäftserfolg. **1976** startet der Vertrieb mit VOLKSWAGEN und AUDI. **2000** wird die einzigartige Gebrauchtwagen-Präsentation mit „Drive-In“-Konzept eröffnet, **2008** wird das Markenspektrum mit SEAT erweitert, **2019** kommen die Fahrzeuge der FIAT-Markenfamilie dazu. Die Kunden finden bei Auto-Häuser nicht nur ein breites Markenspektrum, sondern haben die Wahl aus allen verfügbaren Antriebsarten, vom klassischen Otto- oder Dieselmotor, über Hybrid-Antriebe bis hin zum reinen Elektromotor. Das gilt für alle Fahrzeuge - vom Stadtflitzer bis hin zum Transporter.

Trotz Wachstum - die Qualität bleibt

Wachstum muss nicht immer mit Qualitätsverlust verbunden sein. Bei Auto-Häuser stehen die Sterne immer hoch am Himmel.

Antwortzeit	★★★★★
Freundlichkeit	★★★★★
Beratung	★★★★½
Weiterempfehlungen:	**92%**

32.000 qm automobile Erlebnis

Familienbetrieb in der 4. Generation

Was macht das Unternehmen Häuser so erfolgreich? Da ist zuerst die automatische Kraft des Familienunternehmens anzuführen. Die Familie Häuser steht nun bereits in der 4. Generation für verlässliche Qualität, Professionalität und insbesondere für eine „gelebte Herzlichkeit mit persönlichem Service“! Eine besondere Führungskunst ist, dass diese Werte auch von den über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im täglichen Kontakt mit den Kunden gelebt werden.

„Inzwischen haben mehr als 50 Prozent aller bestellten Autos einen Stecker!“

Christoph Häuser resümiert: „Mehr als jedes zweite bestellte Fahrzeug hat mittlerweile einen Stecker, bei VW sind es bis zu 80 Prozent! Vor nicht mal zwei Jahren waren es noch 5 bis 10 Prozent. Die frühere Unsicherheit der Kunden gehört nun der Vergangenheit an, das Elektro-Auto gewinnt massiv in der Käufergunst.“
So schildert Christoph Häuser die augenblickliche Situation bei der Fahrzeugnachfrage.

„Corona war ein einschneidendes Ereignis für unseren Betrieb“

„Die Lockdown-bedingte Schließung des Verkaufs war ein einschneidendes Ereignis“, berichten die Geschäftsführer Anne und Christoph Häuser. „Zeitweise wussten wir nicht, wie es weitergehen soll.“ Das Unternehmen blickte aber immer positiv in die Zukunft. Das wird auch eindrucksvoll damit belegt, dass gerade während der Coronakrise ein neues Verkaufsgebäude errichtet und im Mai dieses Jahres eröffnet wurde.

v. l.: Gaby Häuser, Christoph Häuser, Anne Häuser und Gerhold Häuser

Das neue FIAT / ALFA / JEEP-Gebäude

t
lheim

welt - Auto-Häuser in Pohlheim

„Das Auge kauft mit“, das wissen die Marketing-Profis, und solche gibt es bei Auto-Häuser genug. So hat man eine der schönsten Gebrauchtwagen-Ausstellungs-Präsentation Deutschlands geschaffen, eine automobile Erlebnislandschaft.

„Egal, ob Neu- oder Gebrauchtwagen - wir bieten in allen Bereichen beste Qualität.“
Dominik Trupp, Verkaufsleiter

Eine der schönsten GW-Präsentation Deutschlands

Den Interessenten bieten sich mehr als 600 Qualitätsangebote - alle mit MultiPart Garantie ausgestattet - dem kritischen Auge der potenziellen Kunden. Und die Kunden honorieren das Konzept, mehrere tausend Gebrauchtwagen finden hier p. a. neue Besitzer/Innen. Man erkennt an diesem Konzept, das für Interessenten auch eine „Drive-In“-Möglichkeit bietet, dass das Geschäft mit den Gebrauchten einen hohen Stellenwert hat. Das Konzept kommt bei den Kunden an. Erstens sorgen Empfehlungen der Käufer/Innen dafür, dass Kaufinteressenten aus dem weiten Umkreis nach Pohlheim kommen, denn für die rund 18.000 Einwohner des Ortes wäre das Angebot wohl überdimensioniert. Zweitens zeugen die erstklassigen Kundenbewertungen auf den einschlägigen Portalen für eine besonders hohe Kundenzufriedenheit.

Service nach dem Kauf - ein unverzichtbares Angebot bei Auto-Häuser

Selbstverständlich bietet Auto-Häuser ein komplettes Aftersales-Angebot mit allen notwendigen Dienstleistungen - Pannendienst, HU, Unfallinstandsetzung usw. - alles wird am Standort angeboten. Generell verweist man in diesem Bereich auf das Kundenversprechen: „Wir sagen Ihnen vorher, was es hinterher kostet!“ Mit dieser Transparenz punktet man bei den vielen Kundinnen und Kunden und kann auf eine besondere Werkstatttreue bauen.

Spezial-Service: Wartung und Instandsetzung der E-Auto-Batterie

Auto-Häuser ist aktuell der einzige VOLKSWAGEN Service-Partner in Mittelhessen, der eine Batterieinstandsetzung bei Elektrofahrzeugen durchführen kann. Auch das ist ein Zeichen der hohen Kompetenz und des ständigen Qualitätsstandards von Auto-Häuser. So ist man für das elektronische Fahren in der Zukunft bestens vorbereitet.
Die Neuzeit der E-Automobile kann kommen, Auto-Häuser ist hervorragend gerüstet.

Die Auto-Häuser Gebrauchtwagen-Kauferlebnis-Präsentation

Auto-Häuser GmbH & Co. KG Gießener Straße 122-124 35415 Pohlheim
Tel. 06403 9797-958 info@autohaeuser-pohlheim.de www.autohaeuser-pohlheim.de

SEAT - seit 2008 bei Auto-Häuser

Nicole Liesenfeld von MultiPart betreut Auto-Häuser

Sie lebt im Hunsrück und kann auf über 23 Jahre erfolgreiche Außendienst-Tätigkeit zurückblicken. Ihre Profession ist die perfekte Kundenbetreuung. MultiPart schätzt sich glücklich, dass man Nicole Liesenfeld für das Außendienst-Team gewinnen konnte. Hier kann sie ihren Leitspruch, den sie lebt und liebt: „Arbeit ist nicht nur ein Job, sondern echte Leidenschaft“, voll ausleben.

Nicole Liesenfeld
Tel. 0173 39 26 705
n.liesenfeld@multipart.de

Partnerschaft bedeutet, dass beide profitieren

MultiPart dankt an dieser Stelle wieder für langjährige Zusammenarbeit

AH Humborg, Niederlassung Warburg

20 Jahre vertrauensvolle Partnerschaft

v. l.: Mario Fechner, Niederlassungsleiter und Michael Müller von MultiPart

Autohaus Schüler, Haiger

20 Jahre - Vielen Dank für das Vertrauen

v. l.: Nicole Liesenfeld von MultiPart und Marcus Schüler, Geschäftsführer

Autohaus Dinkhoff, Ochtrupp

15 Jahre - Herzlichen Dank für die Treue

Günter Dinkhoff

Autohaus Vogt, Wächtersbach

15 Jahre Verlässlichkeit

v. l.: Robert Šmit, Verkauf Neu- und Gebrauchtwagen; Nicole Gundlach, Inhaberin und Nicole Liesenfeld von MultiPart

Autohaus Freitag & Loos, Weilburg

10 Jahre Partner von MultiPart

v. l.: Carsten Loos, Geschäftsführer und Nicole Liesenfeld von MultiPart

Autohaus Merhof, Marsberg

10 Jahre mit MultiPart verbunden

v. l.: Nicole Liesenfeld von MultiPart und Christine Merhof, Geschäftsführerin

Autohaus Schubert, Groß-Umstadt

10 Jahre beste Zusammenarbeit

v. l.: Virgie Lunkenheimer, Geschäftsinhaberin und Peter Schubert, Firmengründer

AH Sinn Horst Schäfer GmbH, Sinn

Vielen Dank für die 10jährige Treue

v. l.: Frank Linke, Inhaber; Nadine Jung, Verkauf und Nicole Liesenfeld von MultiPart

35 gemeinsame Jahre mit MultiPart

Autohaus Grimm, Kirchardt

In Kirchardt, einer Gemeinde mit 5.500 Einwohnern, ist das Autohaus Grimm seit über 53 Jahren ansässig. Kirchardt findet man im Rhein-Neckar-Kreis, nahe bei Heilbronn, in Nachbarschaft zum bekannten Verkehrsmuseum in Sinsheim oder zum Stadion von Bundesligist TSG 1899 Hoffenheim. „Ländlich“ würde man sagen, aber man muss dazu erwähnen, mit einer enormen Bodenständigkeit und Kundenbindung versehen.

Der Betrieb wurde 1967 von Annerose und Hermann Grimm gegründet, wie damals üblich in einer Doppelgarage. In Folge wurde das Autohaus ständig weiter ausgebaut, die FIAT-Vertretung wurde dazugenommen. 2016 kam die Zäsur, der FIAT-Marken-Vertriebsvertrag wurde beendet. Sohn Johannes Grimm sah darin die Chance, den Betrieb nun als „Mehrmarken-Autohaus“ - ohne Vertragsbindung an einen Automobilkonzern - erfolgreich weiterzuführen. Zwar bemerkt man heute im aktuellen Fahrzeugsortiment eine gewisse FIAT-Lastigkeit, aber das Angebot richtet sich klar an der Kundennachfrage aus. Der Kundenwunsch bestimmt ausschließlich das Sortiment und nicht die Vorgaben einer „Marke“. Diese Unabhängigkeit lässt die Kunden/Innen aus einem großen Sortiment, u. a. auch aus EU-Angeboten zu günstigen Preisen, die Wahl. Gleiches gilt auch für die Werkstatt: „Service für alle“ bedeutet, für alle Marken die Werkstatttüren zu öffnen.

Klare Geschäftsstrategie

Worauf basiert die aktuelle Geschäftsstrategie? Auf diese Frage hat Kfz-Meister Johannes Grimm eine klare Antwort:

- 100 % Kundenorientierung -
  100 % Qualität -
  100 % Verlässlichkeit gegenüber den Kunden -
  100 % Offenheit und Ehrlichkeit!
- Der/die Kunde/In ist bei uns immer die klare „Nummer 1“.
- Wir pflegen beste Beziehungen zu unseren Kunden/Innen, deren Zufriedenheit ist Sinn und Zweck unseres Handelns.

Dazu kommen die von Johannes Grimm gelebten christlichen Werte, welche für ihn die Basis für alle geschäftlichen Entscheidungen darstellen.

Zum 35jährigen Betriebsjubiläum ein Blumengruß von MultiPart. Es gratulieren Dino Blessing (links), Verkaufsleiter MultiPart und Waldemar Dixa (rechts), Vorstand der MultiPart AG, dem Inhaber Johannes Grimm (2. v. l.) und den beiden neuen Geschäftsführern David Bartosch (Mitte) und Maik Riesen (2. v. r.).

Neue Geschäftsführung

Das Autohaus Grimm hat gegenüber vielen anderen Betrieben u. a. den großen Vorteil, dass die Nachfolge bereits bestens geregelt ist. Die langjährigen Mitarbeiter David Bartosch und Maik Riesen übernehmen ab sofort als Geschäftsführer den Betrieb. Johannes Grimm bleibt dem Betrieb aber mit seiner langen Erfahrung erhalten und steht den Kunden auch weiterhin als vertrauensvoller Ansprechpartner zur Verfügung.

v. l.: Werkstattleiter David Bartosch und Verkaufsleiter Maik Riesen sind verantwortlich für die Geschäftsführung

Das Team von Autohaus Grimm

Ähnlich der äußeren Werte gelten auch intern besondere Tugenden: Vertrauen, Verlässlichkeit und Teamwork bestimmen den Alltag. „Wenn es intern nicht stimmt, kann man auch Kundenorientierung nach außen nicht darstellen“, so Inhaber Johannes Grimm.

v. l.: Elsbeth Grimm, Heike Stumpf, Antje Peters, Heidrun Kohlenberger, Christian Flicker, Maik Riesen, Christian Isik, David Bartosch und Johannes Grimm

Autohaus Grimm GmbH Gewerbestraße 13 74912 Kirchardt
Tel. 07266 9190-0 info@auto-grimm.de www.autohaus-grimm.de

35 gemeinsame Jahre

Autohaus Grimm und MultiPart

Das Autohaus Grimm zählt mit zu den langjährigsten Partnern von MultiPart, seit nunmehr 35 Jahren währt die Zusammenarbeit. Johannes Grimm, der Sohn der Gründer Annerose und Hermann Grimm, begründet die Zusammenarbeit mit MultiPart so:

- **In der langjährigen Geschäftsbeziehung hat immer alles bestens funktioniert.**
- **Wir können eigenständig die Garantieleistungen steuern und**
- **mit der Qualität unserer Aufbereitung rechnen wir jährlich mit erheblichen Rückzahlungen.**

Dino Blessing, Verkaufsleiter bei MultiPart, bedankt sich für die langjährige Treue.

Dino Blessing
Tel. 0173 65 86 048
dino.blessing@multipart.de

MultiPart Schweiz dankt seinen Partnern

Gute Gründe für die MultiPart Garantie AG

Garage Village - 10 Jahre Kooperation

Im Norden der Schweiz, eingebettet zwischen dem Stammheimertal und dem Rhein, östlich von Schaffhausen, liegt das kleine Dorf Basadingen mit rund 1.700 Einwohnern. Seit über 35 Jahren betreibt David Schälchli mit seiner Frau Erika erfolgreich die Garage Village. Zu 10 Jahren **bester Zusammenarbeit** überreichte Country Manager Matthias Ehinger dazu eine Urkunde. David Schälchli gehört noch zu der Sorte Automechaniker, die etwas reparieren und nicht nur Teile austauschen können. Bei den Besuchen des MultiPart Außendienstes wird gerne auch mal über „alte Zeiten“, Motorsport und CO_2-Politik philosophiert. **Da spürt man das Benzin im Blut.** In diesem Jahr wird das Autohaus an den Nachfolger Roland Neukom übergeben und Familie Schälchli kann sich dann ganz dem Hobby „Segeln“ widmen.

v. l.: Matthias Ehinger, Country Manager MultiPart Schweiz, gratuliert Inhaber **David Schälchli**

v. l.: Waldemar Dixa, Vorstand MultiPart Garantie AG; **Musa Metushi**, Geschäftsleiter von rutsch swiss; **Adrian Rutsch**, VR-Präsident und Matthias Ehinger bei der Urkundenübergabe

rutsch.swiss AG - 10 Jahre Vertrauen

Es sind 10 Jahre vergangen, als die Garage rutsch.swiss auf die in der Schweiz neu aufgestellten, **innovativen Garantieanbieter** MultiPart Garantie AG aufmerksam wurde und eine Vereinbarung der Zusammenarbeit unterzeichnet hatte. Die Fahrzeuge, welche innerhalb der Laufzeit einen mechanischen Schaden hatten, wurden zu rutsch.swiss in die Werkstatt gebracht. Die Kostenfreigabe erfolgte telefonisch. Wegen der Mitverantwortlichkeit des Schadenbudgets und der Hoffnung auf eine möglichst hohe Rückerstattung, besteht eine **komplett andere Motivation** bei der Aufbereitung der Fahrzeuge.

So wurde z. B. eingeführt, dass der Werkstattchef die Aufbereitungen der Fahrzeuge im Voraus bespricht und anschließend kontrolliert. Die Qualität der Werkstatt ist nun **auf einfache Art messbar**. „Die Zusammenarbeit hat sich sowohl partnerschaftlich als auch finanziell gelohnt“, so die Garage rutsch.swiss.

Autoworld - 10 Jahre Verbundenheit

Inhaber Michael Frei von der Autoworld erläutert seine Beweggründe zur Zusammenarbeit mit MultiPart. „Als mir seinerzeit Matthias Ehinger vom **MultiPart Eigengarantiesystem** berichtete, war mir das Konzept gleich sympathisch. Wir haben angesichts der knappen Margen im Gebrauchtwagengeschäft kein Geld zu verschenken. Dabei hilft uns MultiPart mit der **Rückerstattung** des verbleibenden Restbudgets.“ Zur aktiven Zusammenarbeit im Tagesgeschäft meint Michael Frei: „Besonders gefällt mir die **Flexibilität und Zuverlässigkeit von MultiPart** - alles auf Basis angenehmer und konstruktiver, persönlicher Kontakte. Eventuell auftretende Probleme werden im persönlichen Dialog kurzfristig gelöst.“

v. l.: Country Manager Matthias Ehinger überreicht **Michael Frei** die Urkunde

v. l.: Waldemar Dixa gratuliert Geschäftsführer **Burhan Ismajli** zusammen mit Matthias Ehinger

Autocenter Spreitenbach - 10 Jahre Treue

Waldemar Dixa, Vorstand der MultiPart Garantie AG, überreichte persönlich - zusammen mit Country Manager Matthias Ehinger - Geschäftsführer Burhan Ismajli eine Urkunde zu 10 Jahren erfolgreicher Kooperation. Das **Autocenter Spreitenbach war 2011 einer der ersten Partner**. Burhan Ismajli, der den Autohandel zusammen mit seinen beiden Brüdern erfolgreich betreibt, lobt MultiPart vor allem für die Professionalität: „Das System funktioniert sehr gut, die Abwicklung geschieht absolut professionell. Wenn ein Kunde ein Problem hat, **reagiert MultiPart flexibel** und bietet schnell eine Lösung an. So entstand in den vergangenen Jahren ein partnerschaftliches, von gegenseitigem Vertrauen geprägtes Geschäftsverhältnis“, so Burhan Ismajli.

Quelle: A&W Verlag - Mario Borri

Herausgeber: MultiPart Garantie AG, 77975 Ringsheim
Redaktion: Waldemar Dixa, Nora Dixa, Matthias Ehinger
Idee, Text, Bild, Realisierung: www.mdw-wagner.de
Druck: www.rothe-druck.de
Bilder: Adobe Stock, MultiPart, ZDK, mdw*
„pluspunkte“ erscheint pro Jahr mit zwei Ausgaben
(ohne Rechtsanspruch)
Alle Beiträge sind sorgfältig recherchiert, dennoch kann für den Inhalt keine Haftung übernommen werden.

MULTI PART GARANTIE AG

Ihr Partner für Fahrzeug-Garantie-Systeme

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