DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post
ALLEMAGNE Port payé

*plus*punkte

Ausgabe 2/2020

Corona-Solidaritätskonzept von MultiPart
Seite 2

NW-/GW-Planungs-grundlagen für 2021
Seite 3

Garantieschäden-Statistik
Seite 7

Gebrauchtwagen-Höhenflug in der Schweiz
Seite 8

Herzlich willkommen zur aktuellen Ausgabe der *plus*punkte.

Sie haben es vermutlich schon häufig gelesen, dass dieses Jahr ein ganz besonderes war, ein ganz besonders schwieriges. Ein Virus hat Geschäftspolitik gemacht und wird es noch weiter tun. Die Bilanzen dieses Jahres werden die Folgen aufzeigen. Ein Lichtblick ist das Gebrauchtwagengeschäft, wir werden vermutlich in diesem Jahr noch ca. 7 Millionen Besitzumschreibungen erreichen. Zusammen mit den kundenbindenden Vorteilen einer Fahrzeuggarantie, in Einheit mit der nachfolgenden Werkstattauslastung, hat dies für viele Betriebe dazu geführt, dass man „mit einem blauen Auge“ davonkam.

Es ist sicher kein schlechter Rat, auch für 2021 diese Empfehlung auszusprechen: Bauen Sie auf ein profitables Gebrauchtwagengeschäft, nutzen Sie das Instrument der Fahrzeuggarantie und fördern Sie so Ihr wertvolles Werkstattgeschäft.

Herzlichst Ihr Waldemar Dixa

35 Jahre Sicherheit und Ertrag für den Kfz-Handel

35 Jahre Sicherheit für alle Kunden

MultiPart definiert sich über Menschen. Wir sind kein Konzern, wir gehören zu keinem Konzern und wir gehen mit unseren Kunden um, wie auch mit unseren Mitarbeitern: fair und familiär. Wir sehen uns als große Familie. Kunden sind kein Störfaktor, sondern gehören als wichtiger Teil des Ganzen dazu. Die beste Marke ist immer die, die man spontan im Kopf hat, wenn man an etwas denkt. „Tempo“ ist eine Marke und steht für ein Papiertaschentuch. Trotzdem sagt man „ein Tempo bitte“, wenn man ein Papiertaschentuch haben möchte. Es gibt indes auch Marken, die mit dem Namen schon sagen, was sie tun, was diesen sicherlich Vorteile verschafft. Die anderen müssen sich eben mehr beweisen.

Fortsetzung auf Seite 2

„Wir werden auch 2021 alles in unserer Macht stehende tun, um Ihr Geschäft mit unseren Garantiesystemen und unserem Know-how erfolgreich zu gestalten.“
Waldemar Dixa, Vorstand MultiPart Garantie AG

MultiPart Garantie AG

Im Leimenfeld 11
D-77975 Ringsheim

Tel. 07822 8915 0
Fax 07822 8915 30

info@multipart.de
www.multipart.de

Fortsetzung von Seite 1

MultiPart mit breitem Spektrum

MultiPart dürfte das einzige Unternehmen in der Branche sein, das für seine Kunden ein so breites Spektrum bereithält: Schadensteuerung einschließlich kostenloser Gutachten, Teile-Management-System, Service-Points, die ein wichtiges Argument beim Verkauf an weiter entfernt wohnende Kunden darstellen, Kennzahlen, die auch erklärt werden und andere kostenlose, wertvolle Dienstleistungen. Unsere Mitarbeiter/Innen stehen hinter dem Unternehmen und dem Produkt. Wer es schafft, diese Begeisterung auf den Kunden zu übertragen, nimmt diese mit auf die Reise mit MultiPart. Wir sehen uns als Partner und zeigen regelmäßig, dass sich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit uns auch wirtschaftlich lohnt.

MultiPart wurde von Branchenmedien und Fachkennern vielfach ausgezeichnet.

Bestnote 1,51 unabhängiger Leistungsvergleich 2019 markt intern

Der Mehrwert der Garantie

Dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen

Das Angebot von MultiPart heißt „Garantie“, es wäre aber zu kurz gesprungen, wenn man es dabei beließe.

Die Garantie an sich ist schon ein sehr gutes Argument: Sicherheit beim Fahrzeugkauf und sorgenfreier Betrieb, das überzeugt Ihre Kunden. Für Ihren Betrieb kommt aber die Kundenbindung als Effekt aus der Garantie dazu, die dauerhafte Sicherung Ihrer Stammkunden. Mit dem MultiPart Konzept können Sie eine wesentliche Grundlage für eine langandauernde Kundenbeziehung legen und nichts ist heute im nahezu vollkommenen Wettbewerb wichtiger als eine möglichst langfristige Kundenbindung. Im Laufe der Zeit steigt der Kundenwert, Ihr Kunde wird für Ihr Unternehmen immer wertvoller. Wir haben schon mehrfach über den prognostizierten Verlauf des Aftersalesgeschäftes in den nächsten Jahren berichtet. Wer seine Kunden heute nicht absichert, an das Autohaus bindet, wird in Turbulenzen geraten. Der Aftersalesmarkt wächst nicht mehr weiter, er wird kontinuierlich sinken, vielleicht sogar schneller als ursprünglich angenommen. Kfz-Betriebe, die mittels dem MultiPart Konzept nicht nur ihre Kunden im Hause halten, sondern auch noch Jahr für Jahr mit deutlichen Rückzahlungen rechnen können, stehen auf der sicheren Seite.

„Jede/r Autobesitzer/In gibt im Laufe des Auto-Lebens - vom Führerscheinerwerb bis zum Ende des aktiven Autofahrens - ca. 80.000 €* für Aftersales-Leistungen in der Werkstatt aus. Dazu kommen noch die Erträge aus Folge-Fahrzeugkäufen. Dieses Potenzial stellt die Zukunft Ihres Betriebes dar.“

* Basis 15.000 km Jahresfahrleistung
Quelle: mdw* Marketing

MultiPart Charity unterstützt Hilfsorganisationen

So wie wir unseren Kunden seit Beginn der Corona-Krise zur Seite stehen, unterstützen wir auch gerne die aus unserer Sicht wichtige Arbeit von Hilfsorganisationen. Und was wir einmal angefangen haben, wollen wir auch weiter nachhaltig fortführen. So haben wir auch in diesem Jahr das mit namhaften Spenden unterstützt, was uns am Herzen liegt - nach dem Grundsatz: „Helfen, um denen zu helfen, die Hilfe am Nötigsten haben.“ Wir wollen damit etwas zurückgeben und dazu beitragen, Not und Elend etwas zu lindern.

SOS Kinderdorf e.V.

cbm christoffel blindenmission

Kiju Ortenauer Kinder- und Jugendhospizdienst

Das Solidaritätskonzept 2020 von MultiPart

Sicherung der Liquidität als Ziel der Maßnahmen

Obwohl die Abgaben und Kosten ungeachtet der Situation weiterliefen, wurde unseren Händlern Anfang des Jahres der Verkauf von Fahrzeugen erschwert oder gar untersagt. Dabei erforderten die hohen Investitionen in Anlagen und Lagerhaltung einen zeitnahen Verkauf der Lager-Fahrzeuge. MultiPart war es möglich, die Garantie-Partner direkt zu unterstützen.

Folgende Maßnahmen wurden als spezieller Solidaritätsbeitrag umgesetzt:

1. Wir gewährten unseren Kunden **20 Prozent Rabatt** auf alle Leistungen.
2. Das galt auch für die **Rückstellungsbeträge** zum Garantiebudget der Händlergarantie.
3. Per 31.3.2020 wurde für die Händlergarantiekunden eine **Berechnung der Budgets** vorgenommen und von in 2020 abzurechnenden Budgets 50 Prozent der Überschüsse **vorab vollständig ausgeschüttet**.

Diese Ausschüttung sollte die Liquidität der Betriebe verbessern und kam unseren Partnern in voller Höhe zugute. Wir wollten unsere Partner mit diesen Maßnahmen in dieser schweren Zeit unterstützen. **Die Aktion läuft noch bis 31.12.2020.**

„Wir sind stolz darauf, dass wir unseren Partnern in schwierigen Zeiten einen spürbaren Solidaritätsbeitrag bieten konnten.“
Waldemar Dixa, Vorstand MultiPart Garantie AG

MultiPart *intern*

Verabschiedung in den Ruhestand

Nach mehr als zwanzig Jahren hervorragender Zusammenarbeit haben wir unseren Mitarbeiter in Hessen, **Jürgen Urban**, in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet.

Herr Urban war ein Urgestein, mit dem wir erfolgreich zusammengearbeitet haben und in seiner beschaulichen Art ein gern gesehener Mitarbeiter, Kollege und Kundenbetreuer.

Wir haben ihn mit einem lachenden und einem weinenden Auge in den Ruhestand verabschiedet. Wir danken für die lange Zeit der vertrauensvollen Zusammenarbeit und wünschen ihm für die Zukunft nur das Beste, vor allem gesundheitlich.

Wir haben einige Veränderungen im Außendienst vorgenommen und dabei ein zusätzliches Gebiet geschaffen, um die Kunden noch besser betreuen zu können.

Herzlich willkommen Heino Armbruster

Wir begrüßen **Heino Armbruster** ganz herzlich als neuen Mitarbeiter und Kollegen, der für das Gebiet Franken zuständig ist. Herr Armbruster hat sich schon gut eingelebt und seine Kunden bereits kennengelernt.

Herzlich willkommen Stephan Clausen

Weiterhin freuen wir uns im Gebiet Schleswig-Holstein **Stephan Clausen** neu im Team zu begrüßen und heißen ihn herzlich willkommen. Herr Clausen ist auch schon sehr aktiv im Gebiet unterwegs und freut sich über die vielen Kontakte und das positive Feedback der Kunden.

AUTOHAUS SommerAkademie

Bei dem traditionellen Branchentreff zur SommerAkademie 2020 mit **Prof. Hannes Brachat** in Grassau war MultiPart als Sponsor beteiligt.

AUTOHAUS AKADEMIE

Plankriterien für den Automobilhandel

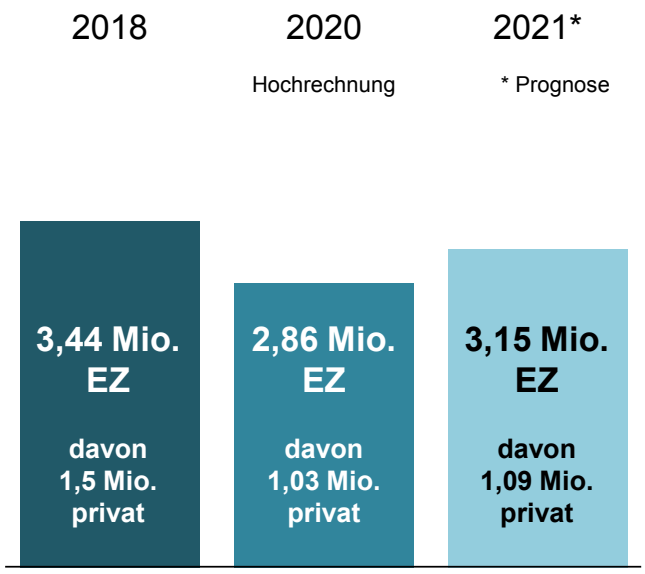
Was bringt 2021? Worauf einstellen?

Den Geschäftsverlauf 2020 für Neu- und Gebrauchtwagen kann man aktuell recht genau definieren. Eine starke Delle im Neuwagengeschäft und ein relativ gutes Ergebnis knapp auf Vorjahresniveau im Gebrauchtwagenbereich. Hier ist allerdings anzumerken, dass in diesem Ergebnis auch eine bedeutende Anzahl an Tages- und Kurzzulassungen enthalten sind, die eigentlich dem NW-Geschäft zuzuordnen sind. Aber was bringt 2021? Man kann Prognosen nur anhand aktueller Fakten erstellen, wohlwissend, dass noch viele heute nicht vorhersehbare Ereignisse jede Vision auf den Kopf stellen können. Corona wird die Automobilwirtschaft weiter im Bann halten.

„Dank massiver staatlicher Förderung steigen die Neuzulassungen von E-Fahrzeugen in Deutschland. Man rechnet (optimistisch) damit, dass 2022/23 z. B. rund 1 Million Stromer im Bestand sein können."

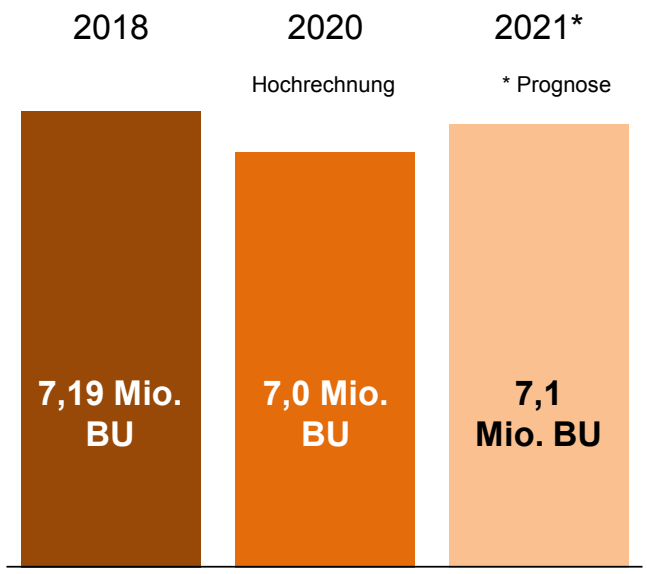
Quelle: VDIK

Neuwagen-Erstzulassungen



Der Absatzeinbruch gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent war abzusehen. Es war das schlechteste Jahr seit 1989. Eine Erholung der Zulassungen, insbesondere im privaten Bereich, ist zu erwarten. Aus heutiger Sicht bleiben die Förderungen für E-Automobile mindestens bis 2022 bestehen.

GW-Besitzumschreibungen



PKW-Besitzumschreibungen gehen in diesem Jahr trotz Corona-Pandemie und wirtschaftlicher Rezession nur um -2,7 Prozent auf 7 Millionen PKW zurück, das ist zufriedenstellend. Experten sehen die Chancen im GW-Handel für 2021 durchaus positiv.

GW-Garantien für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge

Angebot und Nachfrage nehmen zu

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, sich um das Zukunftsthema „Gebrauchtwagen-Garantien für E- und Hybrid-Automobile zu kümmern. Auch wenn aktuelle Schadenfälle in den meisten Fällen noch innerhalb einer Herstellergarantie abgewickelt werden, so gibt es steigende Anfragen unserer Partner für diese spezielle Garantieform.

MultiPart bietet schon seit einigen Jahren eine Garantie für Elektro- und Hybrid-Fahrzeuge an. Man spürt, dass sich die Automobilbetriebe mit dieser Thematik beschäftigen. Darüber hinaus hat die MultiPart Garantie AG bereits auch eine Garantie für wasserstoffbetriebene Fahrzeuge entwickelt. **MultiPart** bietet dem Kfz-Handel hier in vielfältiger Form Unterstützung an, ebenso bietet man Herstellern und Importeuren eine maßgeschneiderte Kooperation an.

Die Aufwendungen für E-Garantien liegen im Bereich der üblichen Gebrauchtwagen-Baugruppengarantie. **MultiPart** wird die speziellen Gegebenheiten im E-Autobereich und dessen Marktentwicklung genau beobachten und mit den Garantieleistungen konsequent und händlerorientiert handeln.

Netzwerk von Partner-Werkstätten

Zusätzlich zum Vorteil der Absicherung über die MultiPart Händlergarantie, wie z. B. die Übernahme der kompletten Schadenabwicklung - auch in schwierigen Fällen - bietet MultiPart ein Netzwerk von Partner-Werkstätten, die in speziellen Problemfällen mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Elektromobilität stagniert in China und den USA. Das meldet der „Electromobility Report 2020" des Center of Automotive Management (CAM).

Deutschland hingegen weist weltweit den größten absoluten E-Mobilitäts-Zuwachs auf mit einem Plus von 41.000 Elektroautos (+50 Prozent) auf jetzt 109.000 Neuzulassungen und wird zum drittgrößten Markt für Elektromobilität. Der Marktanteil der Stromer stieg von 2,0 Prozent auf erstmals 3,0 Prozent an. Darunter sind 58 Prozent reine E-Autos und entsprechend 42 Prozent Plug-In-Hybride. Durch das erweiterte Angebot von Plug-In-Hybriden hat sich der Absatz im letzten Quartal 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verdreifacht.

Branchenmeldungen

Die aktuellen Schnelldreher im GW-Geschäft

Mit kurzen Standtagen glänzen in der SCHWACKE-Statistik zurzeit:

- Dacia Dokker 25 Tage
- VW Beetle Cabrio 29 Tage
- MINI Cabrio 31 Tage
- Audi A3 e-tron 34 Tage
- Mazda MX5 35 Tage

Der Jahreszeit gemäß genießen aktuell - antizyklisch - Cabrios eine hohe Nachfrage.

Deutlicher CO_2-Rückgang

Der durchschnittliche CO_2-Ausstoß ging 2020 um knapp 19 Prozent zurück und betrug 126 g/km.

Ladehemmung

Hildegard Müller, VDA-Präsidentin

„Jede Woche kommen zurzeit 12.000 neue Elektroautos auf die Straße, doch wo sollen all diese Fahrzeuge geladen werden? Nicht weniger als 2.000 neue Ladepunkte seien dafür nötig - **und zwar pro Woche!**"

Beim Autohändler fragt der Kunde: „Geben Sie auch eine Garantie auf Gebrauchtwagen?" Antwort des Verkäufers: „Selbstverständlich, mein Herr. Wir garantieren, dass die Autos gebraucht sind."

50 Jahre beste Familientradition

20 Jahre Partnerschaft mit MultiPart

50 JAHRE AUTO WEISS
Ehrlich. Echt. Gut. seit 1969
Dorfstraße 2 · 83629 Kleinpienzenau · www.peugeot-weiss.de

Wer auf der A8 Richtung Süden unterwegs ist, kommt an der Ausfahrt Weyarn vorbei, von dort sind es nur wenige Kilometer zum idyllischen Voralpenort „Kleinpienzenau“. Gleich am Ortsbeginn zieht ein modernes PEUGEOT Autohaus alle Blicke auf sich. Wie kann das funktionieren? Ein Autohaus in einem Ort mit etwa 4.000 Einwohnern im Umfeld soll hier existieren können? Ja, es kann, und es existiert schon lange. Mittlerweile seit über 50 Jahren. Anton Weiss mit Ehefrau Ingrid, der Firmengründer und Vater des heutigen Inhabers Markus Weiss, legten 1969 den Grundstein. So wie es damals noch üblich war, starteten sie eine Autowerkstatt in einer Doppelgarage.

Der moderne Autohauskomplex von AUTO WEISS wurde 2014 errichtet

v. l.: Markus und Anton Weiss

Die ständige Entwicklung führte seitdem zu Neu- und Erweiterungsbauten und man blieb über die Jahre der Familientradition treu. Die Ehefrau von Markus Weiss, Martina, arbeitet mit im Unternehmen, ebenso die Schwester Antonia. Zur „Familie“ zählen auch 18 teilweise schon langjährig beschäftigte Mitarbeiter/Innen. Aus dieser Tradition heraus ist auch der Unternehmenserfolg zu erklären, viele Stammkunden kommen teilweise von weit her und fühlen sich bei AUTO WEISS bestens aufgehoben.

Ein automobiles Highlight ist ebenso die Treue zu PEUGEOT. 1972 wurde die Partnerschaft gegründet und sie besteht noch heute. Fast 50 Jahre Vertragshändler unter dem Zeichen des „Löwen“, ein Beweis von Beständigkeit, das sich auch im Vertrauen der Kunden deutlich widerspiegelt.

Im Vertrieb wie im Service setzt Markus Weiss auf 100 Prozent Qualität. Mit dieser Strategie ist man immer gut gefahren und sie wurde auch im Firmenslogan manifestiert: „**Ehrlich. Echt. Gut. seit 1969**“, heißt es dort. Absolut verlässliche Qualität für die Kunden, das gilt sowohl für den Vertrieb, insbesondere auch für das Gebrauchtwagengeschäft und natürlich für die Werkstattleistungen. „Dafür kommen Kunden sogar aus dem 50 Kilometer entfernten München zu uns“, so Markus Weiss. Wen wundert‘s, dass man mit dieser Einstellung bei den Kunden bestens punktet.

Bei *Google* gibt es die Top-Bewertung von 4,8, bei *AutoScout* sogar 4,9 Sterne. Das Konzept geht auf: familiärer Zusammenhalt, kompromissloses Qualitätsmanagement und hundertprozentige Kundenorientierung.

„**Ehrlich. Echt. Gut. seit 1969**“, dieser Slogan trifft ganz besonders auf das Gebrauchtwagengeschäft zu. Sorgfältig gecheckte Fahrzeuge in einwandfreier Qualität, ausgestattet mit einem MultiPart Garantieversprechen, führen zu hoher Kundenzufriedenheit.

Das Kundeninteresse ist groß, wenn AUTO WEISS einlädt, ist man da!

v. l.: Markus Würdinger von MultiPart und Markus Weiss bei der Urkundenübergabe

So schreibt aktuell ein Kunde bei *AutoScout*: „5 Sterne, der Verkäufer hat einen Wahnsinns-Job gemacht, sich extrem gut gekümmert und war für alle Fragen offen. Extrem empfehlenswert!“

Markus Weiss lobt noch das Garantiekonzept von MultiPart, das er als wichtigen Bestandteil des gesamten Kundenbindungskonzeptes sieht. GW-Kauf ohne Risiko! Weiter sieht er darin auch Vorteile für die Werkstattauslastung. So schließt sich der Kreis, vom Fahrzeugkauf bis hin zum Aftersales - alles in bester Qualität!

Seit 20 Jahren Partnerschaft mit

MULTI PART

MultiPart dankt für langjährige, treue Partnerschaft

Fruchtbare Kooperation über Jahre

Autohaus Kohfink, Bietigheim-Bissingen

25 Jahre vertrauensvolle Partnerschaft

v. l.: Dino Blessing von MultiPart, Michael Arnold, Verkäufer, Otto Kohfink, Seniorchef und Markus Kohfink, Juniorchef

AH Schmid GmbH, Rauhenebrach-Prölsdorf

20 Jahre - Vielen Dank für das Vertrauen

Joachim Schmid

1a Auto-Service Voit, Pleystein

15 Jahre - Herzlichen Dank für die Treue

Maria und Wolfgang Voit

Autohaus Dippold GmbH, Kulmbach

10 Jahre Verlässlichkeit

v. l.: Dino Blessing von MultiPart und Werner Burger, Geschäftsführer

Partnerschaftliche Lösungen für den erfolgreichen Fahrzeughandel

Die MultiPart Garantie AG - gegründet 1985 - gilt als Erfinder des Händler-Garantiesystems und setzt als inhabergeführtes Unternehmen seit Beginn auf wirtschaftliche Garantiemodelle.

Durch unsere umfangreichen Branchenkenntnisse sind wir bis heute führend in der Abwicklung. Wir sorgen durch unsere Schadensteuerung dafür, dass ein Schaden möglichst in der verkaufenden Werkstatt repariert wird. Dadurch erreichen Sie zusätzliche Wertschöpfung, einen weiteren Kundenkontakt und gleichzeitig sorgt MultiPart dafür, dass Sie keine überteuerten oder gar falsche Reparaturen belastet bekommen. Durch unser Know-how bieten wir ein permanentes Kostencontrolling und Gebraucht- und Identteile-Management. Durch das System der Händlergarantie erreicht das Autohaus eine hohe Kundenzufriedenheit und wird motiviert, beste Qualität mittels guter Aufbereitung zu liefern, um das Budget zu schonen. Das spiegelt sich in einer hohen Kundenzufriedenheit wider und 80 Prozent der nicht benötigten Rückstellungen werden nach Ablauf der Garantiezeit zurückerstattet.

Fakten, die für eine Zusammenarbeit mit MultiPart sprechen

MultiPart ist der Erfinder der Händlergarantie

Ein System, das Händlern unternehmerischen Freiraum lässt und bei dem sich gute Werkstattarbeit lohnt.

MultiPart - seit 35 Jahren immer einen Schritt voraus

Die Innovationen von MultiPart schaffen regelmäßig Marktvorteile für MultiPart Händler.

Über 30 Fachleute für die Händlerbetreuung Deutschland

Die Fachberater von MultiPart investieren ihr gesamtes Know-how in den Erfolg ihrer Händler.

Inhaber-geführter Betrieb

Die Unternehmensstruktur von MultiPart garantiert eine hohe Servicebereitschaft und sichert schnelle Entscheidungswege.

Ökologisch und transparent

Das System von MultiPart unterstützt unternehmerisches und ökologisches Handeln.

Alles für unsere Händler

Wir verstehen uns als Partner unserer Händler. Der Erfolg unserer Händler ist auch unser Erfolg.

MultiPart freut sich über langjährige Partnerschaften

In jeder Ausgabe stellen wir immer wieder Partnerbetriebe vor, die zehn, ja manchmal sogar zwanzig oder dreißig Jahre mit uns zusammenarbeiten. Dafür danken wir sehr herzlich. Diese treue Verbundenheit ist in unserer Zeit nicht alltäglich. Wir möchten aber betonen, dass wir natürlich auch allen an dieser Stelle (noch) nicht genannten Kunden unseren herzlichen Dank dafür aussprechen möchten, dass Sie mit MultiPart kooperieren. Allen unseren Kooperationspartnern möchten wir gerne versichern, dass wir alles in unserer Macht stehende tun werden, um Sie jederzeit zufriedenzustellen. Unsere Aufgabe besteht darin, mit allen unseren Möglichkeiten dafür zu sorgen, dass Sie noch bessere Geschäfte machen können. Nehmen Sie uns beim Wort.

Kann man als kleines, familiengeführtes Autohaus heute noch überleben?

Auto-Biberger GbR
Renault Partner

Antwort: Eindeutig ja, das geht! Auto Biberger in Holzkirchen - südlich von München - macht es vor. In beeindruckender Weise verbindet man dort die Vorteile eines Familienbetriebes mit herausragend gelebter Kundenorientierung - zusammen mit einer dem im aktuellen Automobilgeschäft angepassten Unternehmensstrategie blickt man aktuell auf fast 50 Jahre erfolgreiches, automobiles Handeln zurück.

Nachdem sich im Laufe der Zeit der RENAULT Vertriebsvertrag nicht mehr lohnte, begann man im Jahr 2004 mit der Neuordnung der Geschäftsstrategie. Ausgestattet mit einem RENAULT Servicevertrag, mit dem DACIA Spezialist Serviceangebot, in Verbindung mit einem attraktiven EU-Neuwagenangebot und einem Qualitäts-Gebrauchtwagengeschäft, steht man heute bestens im Markt.

Das Unternehmen besteht in Holzkirchen schon seit 1972 und wird heute in der zweiten Generation von Andreas und Uwe Biberger geführt. Der Familientradition folgend ist nun auch Lukas Biberger, Kfz-Meister seit 2017, in dritter Generation mit im Boot.

Die Kunden honorieren dieses Konzept. Sie fühlen sich bei Auto Biberger gut aufgehoben und Andreas Biberger fügt an: „Bei uns gibt es keinen Unterschied in der Kundenbehandlung - keine Bevorzugungen, KUNDE ist KUNDE, egal um was es geht. Wichtig ist unter anderem auch, dass Kunden, die ihr Auto morgens bringen, am Abend zur Abholung wieder ‚das gleiche Gesicht' im Betrieb sehen. Das schafft persönliche Nähe und fördert das Vertrauen." In der Corona-Zeit bietet man auch verstärkt den Hol- und Bringdienst an.

Der Kfz-Werkstatt-Service für alle Marken

WERKSTATTPARTNER
IHR AUTO-SPEZIALIST

Mit dem „Werkstattpartner-Konzept" bietet man auch einen markenübergreifenden Service an, der am Ort gut angenommen wird.

v. l.: Lukas Biberger, Sylvia Haas, Uwe Biberger, Rosi Bär, Ursula Biberger, Gisela Stübing und Andreas Biberger

MultiPart als Instrument zur Qualitätssicherung und Kundenbindung

Im GW-Geschäft verfolgt man eine bedingungslose Qualitätsstrategie, es hat sich herumgesprochen, dass man „beim Biberger" risikofrei Gebrauchte kaufen kann. 4,9 Sterne bei *AutoScout* sprechen Bände. Zu diesem Konzept gehört auch die Philosophie „Kein Gebrauchter ohne Garantie" und man meint damit eine „komplette Garantie!". In der Abwicklung hat man nun seit über 25 Jahren sehr gute Erfahrungen mit MultiPart gemacht. Andreas Biberger hebt auch hervor, dass man bei MultiPart günstige Ersatzteile erwerben und damit dem Kunden sparen helfen kann!

Pflege der RENAULT Young- und Oldtimer

Andreas Biberger ist auch im RENAULT Zeros Oldie-Club Bayern e. V. engagiert, ein Verein zur Pflege und zum Erhalt von klassischen RENAULT Fahrzeugen.

Im Bild ein Renault 4, wurde zwischen 1961 und 1992 gebaut, Motoren mit 26 bis 34 PS.

25 Jahre Partner von MultiPart

v. l.: Andreas Biberger und Markus Würdinger von MultiPart bei der Urkundenübergabe

Neues zum verdeckten Preisnachlass

Neue Bestimmungen ab 2022

Ein Dauerbrenner im Autohausgeschäft ist das Thema des verdeckten Preisnachlasses. Darüber wurde bereits vielfach diskutiert, das Thema findet jetzt seine Fortsetzung.

Wird beim Verkauf eines Neuwagens an eine Privatperson ein Gebrauchtwagen dafür in Zahlung genommen, leistet der Käufer eine Zahlung in Höhe der Differenz. Neben der Zahlung gehört zum Entgelt des Händlers auch der gemeine Wert des in Zahlung genommenen Fahrzeugs. Wird das gebrauchte Fahrzeug zu einem höheren Preis als dem gemeinen Wert in Zahlung genommen, spricht man von einem verdeckten Preisnachlass. Dieser mindert das Entgelt für die Lieferung des Neuwagens.

Es lohnte sich daher immer, diesen verdeckten Preisnachlass aufzudecken und eine Umsatzsteuererstattung auf diesen Nachlass gegenüber dem Finanzamt geltend zu machen.

Ab 2022 ist dies nicht mehr möglich!

Neue Bestimmungen ab 2022

Aufgrund eines BFH-Urteils vom 25.4.2018 (XI R 21/16), welches die Finanzverwaltung durch das BMF-Schreiben vom 28.8.2020 auch künftig anwenden wird und in den Verwaltungsanweisen aufgenommen hat, wird die umsatzsteuerliche Bemessungsgrundlage bei Tauschumsätzen anhand des subjektiven statt des objektiven Wertes angesetzt.

Subjektiver statt objektiver Wert

Das bedeutet konkret: Haben Sie z. B. ein Fahrzeug für 10.000 Euro in Zahlung genommen, welches erst einige Monate später für 9.000 Euro verkauft werden kann, so kann künftig nicht mehr rückwirkend der Einkaufspreis von 10.000 auf 9.000 Euro und der Verkaufspreis für den in diesem Zusammenhang verkauften Neuwagen um 1.000 Euro (inkl. Umsatzsteuer) gemindert werden. Der objektive, gemeine Wert des Fahrzeugs, welcher sich erst bei einem Verkauf herausstellt (hier 9.000 Euro), ist künftig irrelevant. Es kommt einzig und allein nur noch auf den subjektiven Wert (hier 10.000 Euro) des Fahrzeugs zum Zeitpunkt der Inzahlungnahme an. Damit wurde der Gebrauchtwagen mit 1.000 Euro Verlust verkauft und das Neuwagengeschäft wird nicht mehr geändert.

Kein verdeckter Preisnachlass mehr ab Januar 2022

Diese Neuregelung gilt grundsätzlich für alle offenen Fälle. Jedoch beanstandet die Finanzverwaltung es nicht, wenn für alle vor dem 1.1.2022 in Zahlung genommenen Fahrzeuge noch die Altregelung in Anspruch genommen wird. Ab 1.1.2022 wird es jedoch keinen verdeckten Preisnachlass mehr geben.

Somit sollten die Inzahlungnahmepreise noch besser kalkuliert werden, so dass keine überhöhten Gebrauchtwagenankäufe mehr erfolgen.

Ein Beitrag vom Steuerberater und Spezialist für Kfz-Betriebe

Michael Heimbrock
Heimbrock Winkler
Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
Goltsteinstraße 87 50968 Köln
Tel. 0221 80111830
www.heimbrock-winkler.de

Entwicklung der Garantieschäden von 2018 bis 2019

Qualitätsverbesserungsimpulse von MultiPart zeigen Wirkung

Die absoluten Schadenzahlen waren aufgrund mancher Maßnahme von MultiPart zur Verbesserung der Qualität in den Vorjahren leicht rückläufig und sind auch in 2020 weiter gesunken, auch wenn ein Teil der Reduzierung 2020 sicherlich situationsbedingt ist.

Niedrige Schadenhäufigkeit

Die Schadenhäufigkeit liegt bei MultiPart bei ca. 22 Prozent und ist damit vergleichsweise sehr niedrig. Dagegen steht jedoch die Tatsache, dass die Instandsetzungskosten und damit die Garantiekosten in manchen Bereichen deutlich gestiegen sind.

Anfällig: Steuerketten durch Ölverbrauch

Die Aufwendungen je Schaden sind bei manchen Bauteilen gerade in 2020 deutlich gestiegen, im Bereich des Differenzials ist der durchschnittliche Schaden sogar um 60 Prozent teurer geworden. Problematisch sind im Bereich „Motor“ die zunehmenden Schäden an Steuerketten aufgrund der minimalistischen Dimensionen sowie durch den Ölverbrauch, häufig als Folge der Überschreitung der Ölwechsel-Intervalle. In Folge des Ölverbrauchs kommt es zunehmend zu Turbolader-Schäden.

Lösung für Schäden am VW-Doppel-Kupplungsgetriebe

Für den Bereich Getriebe fallen die steigenden Fälle bei Doppel-Kupplungsgetrieben auf, wo es gerade bei Fahrzeugen aus dem VW-Konzern die Möglichkeit gibt, den Anpressdruck der Kupplung via Grundeinstellung der Adaption elektronisch nachzujustieren. Vielfach wird diese Chance jedoch vertan und es werden stattdessen neue Kupplungen verbaut.

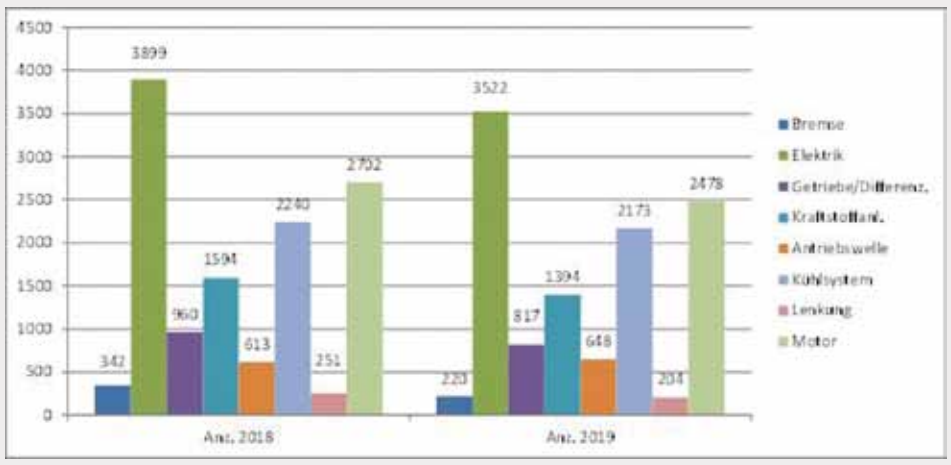
Nutzen Sie das Know-how Ihrer MultiPart Berater.

MultiPart Dienstleistungen für das Schadenmanagement

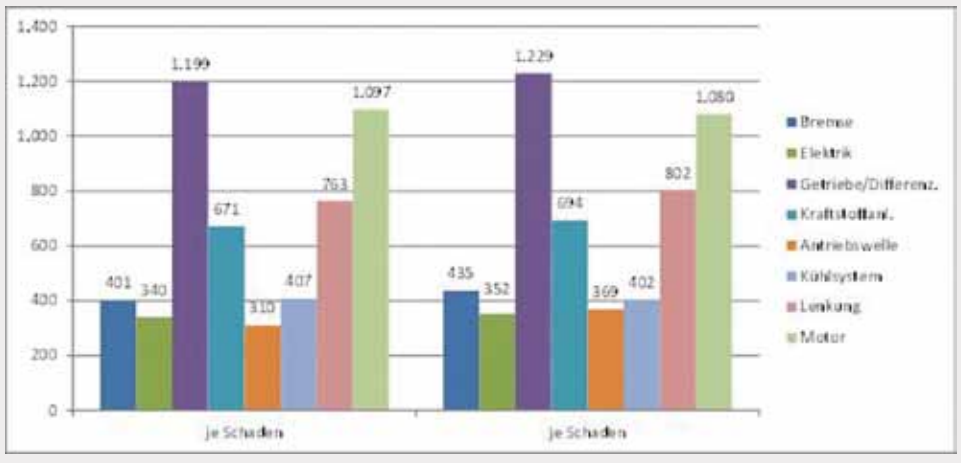
MultiPart steuert die Schäden und beobachtet genau, welche Kosten entstehen und im Zweifelsfall kommt ein Fahrzeug auch mal in eine andere Werkstatt, wenn diese die Kosten überzieht. MultiPart bietet den Händlern darüber hinaus ein kostensparendes Teile-Management an, das verlässliche Zubehör-Qualitätsteile zu günstigeren Preisen als die OEM bietet. Eine der MultiPart Erfolgsmethoden.

Entwicklung der Garantieschäden, Schadenhäufigkeit und Kosten

Entwicklung einzelne Typen-Schadenfälle 2018 bis 2019



Entwicklung der Kosten je Schaden 2018 bis 2019



12 Prozent Bruttoertrag sind zwingend

Ertragsmanagement vom Einkauf bis zum Verkauf

Top-Down heißt die Devise - was nichts anderes bedeutet, als dass zuerst der mögliche Verkaufspreis konsequent zur Ermittlung des GW-Einkaufs-/ Hereinnahmepreises herangezogen wird. Danach sind noch die Instandsetzungs- und Aufbereitungskosten zu berücksichtigen, ebenso die internen Kosten und der Gewinn.

Verkauf minus Einkauf minus Kosten plus Gewinn - im Prinzip ist die Kalkulation ganz einfach. Dennoch werden im GW-Geschäft die notwendigen und vorkalkulierten Kosten und Gewinne leider nicht immer erreicht. Das Geschäft ist zwischen Einkauf und Verkauf vielen Variablen unterworfen, manchmal werden bei der Kalkulation auch Fehler gemacht, die es zu vermeiden gilt. Checken wir zuerst den GW-Bruttoertrag.

GW-Bruttoertrag

Kalkulierter Ziel-VK-Preis minus evtl. Differenzen zum tatsächlich realisierten Verkaufspreis
./. Einkaufs-/Beschaffungspreis
./. Kosten der technischen Instandsetzung
./. Kosten für die wertoptische Verkaufsaufbereitung
= Nachkalkulation I - Bruttoertrag nach Verkauf
./. Kosten/Aufwendungen innerhalb der zwölfmonatigen Gewährleistungsfrist
= Nachkalkulation II - tatsächlicher GW-Bruttoertrag
12 Monate nach Ablauf der Gewährleistungsfrist.

GW-Bruttoertrag - Vorkalkulation und Nachkalkulation

Der GW-Bruttoertrag ist dreifach zu ermitteln:
1. Zu Beginn des Geschäfts, also die Vorkalkulation und dann
2. nach Verkaufsabschluss und
3. nach Ablauf der Gewährleistung, um eventuell noch in dieser Frist anfallende Kosten zu berücksichtigen.

Um den richtigen Bruttoertrag (DB I, Rohgewinn) zu ermitteln, sollten die Nachkalkulation I und Nachkalkulation II genau geprüft werden. Besonders die Nachkalkulation II, in der alle Aufwendungen der eventuell angefallenen Nachbesserungen innerhalb der Gewährleistungspflicht erfasst sind, wird häufig nicht durchgeführt, diese Kosten bleiben manchmal sogar auf der Kostenstelle Werkstatt „hängen“. Die Nachkalkulation II gibt nicht nur Auskunft über den tatsächlich erzielten Ertrag, sie bietet dazu beispielsweise auch die Möglichkeit einer genauen Beurteilung der Qualität der Prozesse der technischen GW-Hereinnahmeprüfung und der Instandsetzungsqualität, so dass sich durch diese Erkenntnisse zumindest ein Teil des künftigen Gewährleistungsrisikos vermeiden lässt.

Ziel-GW-Bruttoertrag größer als 12 Prozent

Die Basiskennzahl im Gebrauchtwagengeschäft ist der nach dem Verkauf ermittelte tatsächliche Bruttoertrag, im Controlling werden die vorkalkulierten Ziel-Bruttoerträge mit den tatsächlich realisierten IST-Werten verglichen. Nach branchenüblichen GW-Kennzahlen führt ein Bruttoertrag von 12 Prozent zu ca. 3 Prozent Gewinn oder DB III.

Ursachen für zu geringe Bruttoerträge

1. Nicht kalkulierte technische Instandsetzungen - Fehler beim Hereinnahme-Check

Nicht korrekt ausgeführte Prozesse beim Eintausch und der Instandsetzung führen zu Qualitätsmängeln beim Verkauf, infolgedessen es z. B. zu notwendigen, internen Nachbesserungen im Sinne der Gewährleistung führt.

2. Zu geringe Verkaufspreise - zu hohe EK-Preise

Die Verkaufspreise richten sich nach dem Markt und den individuellen Verkaufschancen des jeweiligen Fahrzeuges. Es ist unter anderem auch zu prüfen, ob beispielsweise gerade bei den Schnelldrehern die Preis-Obergrenze tatsächlich ausgeschöpft ist. Ebenso sind die Verkaufspreise konsequent nach dem Top-Down-Prinzip zu kalkulieren.

3. Die Wertverluste fressen die Erträge

Wenn die Standzeiten durch verfehlte Sortimentspolitik oder durch andere Faktoren die Kalkulation überschreiten und deshalb zum Abverkauf zusätzliche Wertberichtigungen vorgenommen werden müssen.

4. Eine Kombination aus Punkt 1 bis 3

Der Gebrauchtwagen wird zu teuer eingekauft - der kalkulierte Verkaufspreis lässt sich nicht realisieren, die Instandsetzungskosten sind höher als kalkuliert und Gewährleistungsforderungen der Kunden schmälern zusätzlich die Erlöse.

Standkosten und Wertverluste

Im Profitcenter GW gibt es Kosten, die aus dem Bruttoertrag gedeckt werden müssen.

Die Forderung eines Bruttoertrages von größer als zwölf Prozent basiert auf branchenüblichen Kennzahlen, so dass man den Wert als Steuerungskennzahl verwenden kann. Aus diesem Ertrag sind die anfallenden Kosten und Wertverluste zu tragen. Folgende Kriterien spielen unter anderem eine Rolle:

- Kalkulatorische oder reale Kosten für das GW-Gelände, für die GW-Immobilie, Standplatzkosten
- Personalkosten, Provisionen, allgemeine Verkaufs- und Werbekosten
- Finanzierungskosten des Bestandes (real oder kalkulatorisch)
- Betriebs- und Verwaltungskosten

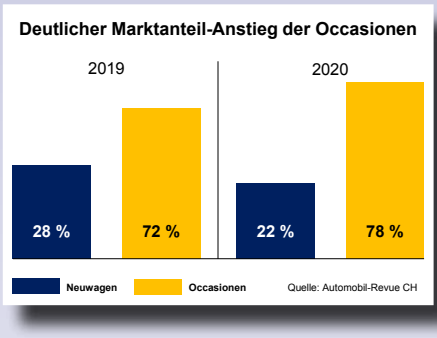
Zu den genannten Kosten kommen noch die standzeitbezogenen Wertverluste hinzu, die anfallen können. Aus diesem Grunde ist ein konsequentes Standzeiten-Management unerlässlich. Unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Branchenkennzahlen des Markenhandels sind etwa 70 Standtage bei 12 Prozent Bruttoertrag finanzierbar, danach fressen weitere Kosten und Wertverluste die Erträge auf, das Geschäft kippt ins Minus.

Rekordnachfrage in CH bei den Occasionen

Gebrauchtwagen verzeichnen in der Schweiz Rekordwerte. Der Marktanteil der Occasionen war noch nie so hoch wie jetzt.

Während der Absatz von Neufahrzeugen nur verhalten vorankommt, befindet sich der Gebrauchtwagenmarkt in der Schweiz im Aufwind. So konnten im Juni und Juli 2020 mit 77.496 bzw. 76.970 Besitzerwechsel absolute Rekorde erreicht werden. Dies sind die besten absoluten Umsatzmonate seit Beginn der Erhebung der Statistik. „Zum Glück haben wir die Gebrauchtwagen“, sagen die Händler. Zusammen mit den Umsätzen aus den Werkstätten konnten die schweren Zeiten überbrückt werden.

Das führte zu einer Anhebung der Gebrauchtwagen-Marktanteile gegenüber dem schwierigen Neuwagenmarkt. Inzwischen werden dreimal mehr Gebrauchtwagen als Neuwagen verkauft (siehe Grafik).



Gefüllte Läger

Der Erfolg mit Fahrzeugen aus zweiter Hand erklärt sich durch mehrere Faktoren, so unter anderem:

1. Rückgang der NW-Produktion und die damit verbundenen Lieferschwierigkeiten.
2. Gut bevorratetes GW-Sortiment mit sofortiger Lieferfähigkeit.
3. Vorsichtiges Verhalten der Verbraucher wegen befürchteter Rezession.

Für das letzte Quartal dieses Jahres erwarten Experten, dass das Hoch auf dem Gebrauchtwagenmarkt weiter anhält. Auch das Phänomen der Tageszulassungen, bei der ein Neuwagen für kurze Zeit angemeldet und dann als Gebrauchtfahrzeug mit einem erheblichen Preisnachlass verkauft wird, dürfte nicht abnehmen und wird wohl auch künftig die Statistik des Gebrauchtwagenmarktes beeinflussen.

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