

pluspunkte

Ausgabe 1/2018



Wann gibt es 1 Million zugelassene E-Modelle?
Seite 2



Waldemar Dixa und Prof. Brachat laden zur SommerAkademie ein
Seite 3



Gelebte GW-Marke: Autohaus Epple im Portrait
Seite 4 und 5



Occasionen erfolgreich zukaufen
Seite 8

Herzlich willkommen zur aktuellen Ausgabe der pluspunkte.

Die Informationen zur künftigen Mobilität, zu Antriebsarten und der damit verbundenen, voraussichtlichen Werkstattauslastung, zur Entwicklung von selbstfahrenden Systemen und zur digitalen Werkstatttechnik überschütten inflationär die Branche. Prognosen kommen, manche gehen so schnell wieder wie sie aufgetaucht sind. Diverse Vorgaben der Politik, so z. B. der E-Autoanteil, haben sich nicht bewahrheitet. Was kommt? Was bleibt? Was wird sich wie verändern? Natürlich darf man die Sachlage nicht unterschätzen, die automobiler Welt wird sich im Sales und Aftersales verändern, vielleicht auch radikaler wie wir uns das alle wünschen. Dennoch sollte man auch zur Ruhe und Besonnenheit aufrufen.

Wer sich über die Zukunft informieren will, ist zur AUTOHAUS Sommer-Akademie (Seite 3) herzlich eingeladen, die traditionell von Prof. Hannes Brachat geleitet wird, MultiPart ist auch in diesem Jahr wieder mit dabei.

Herzlichst Ihr Waldemar Dixa



Digitale Zeiten für die Werkstatt Die Branche wird zum Umdenken gezwungen

Die künftige automobiler Welt, in der neue Antriebe und Mobilitätsmodelle die traditionellen Lösungen ersetzen, zwingen auch Dienstleister zum Umdenken. Hinter Digitalisierung, Vernetzung und automatisiertem Fahren verbergen sich nicht nur Technologiesprünge, sondern auch

Herausforderungen für die Werkstätten, die bisher teilweise noch immer in der analogen Welt von Gottfried Daimler unterwegs sind. Wenn demnächst die Elektromobilität stärker in den Vordergrund fährt, werden nicht nur Hersteller und Zulieferer umdenken müssen, sondern auch

die Dienstleister, die diese Modelle in Gang halten. Nach Schätzungen des Technologiekonzerns ZF wird die Zahl der autonom fahrenden Elektromodelle in den kommenden Jahren vor allem in den Städten deutlich steigen. „Wir erwarten, dass 2030

Fortsetzung auf Seite 2



MultiPart Garantie AG

Im Leimenfeld 11
D-77975 Ringsheim 
Telefon: 07822 8915 0
Telefax: 07822 8915 30
info@multipart.de
www.multipart.de

Marktstraße 30 A
A-6850 Dornbirn 
Telefon: 02576 302 46
info@multipart.at
www.multipart.at

Seestraße 91
CH-6052 Hergiswil 
Telefon: 041 632 69 90
info@multipart.ch
www.multipart.ch



**Neuwagen-
Anschlussgarantien**

**Gebrauchtwagen-
Garantien**

Händlergarantien

**Kundenbindungs-
Programme**

Beste Fachberatung

Rasche Abwicklung

Fortsetzung von Seite 1

rund 30 Prozent der weltweiten Automobilproduktion reine E- oder Hybridfahrzeuge sein werden“, betont Markus Wittig, Leiter der Abteilung Aftermarket bei ZF. Nicht nur die Technik ändert sich, auch die Erwartungen der Kunden, die ständig online unterwegs sind und dies auch von ihren Werkstätten erwarten. „Die Werkstätten müssen sich zunächst auf eine Übergangszeit einstellen, denn der Wechsel zur E-Mobilität wird sich nicht von einem Tag auf den anderen vollziehen“, erklärt Wittig. Allerdings wird dies nicht in jedem Fall gelingen. „Bei Werkstätten, deren Nachfolge gesichert ist, und der Nachwuchs bereits digital denkt, wird dies kein Problem sein.

Betriebe, bei denen dies nicht der Fall ist, werden in den kommenden Jahren kaum in Zukunftslösungen investieren“, erklärt Wittig hinsichtlich der Entwicklung der Branche. Gleichzeitig wird die Werkstattdichte allein schon deshalb sinken, weil die Elektrofahrzeuge deutlich weniger Wartung und Austausch von Teilen benötigen. Um die Werkstattmitarbeiter auf die elektrische Zukunft vorzubereiten, bietet ZF bereits Ausbildungsgänge für Mechaniker zu „Elektrotechnisch unterwiesenen Personen“ und - eine Stufe höher - zu „Hochvolt-Experten“ an. Das Lehrgang-Konzept ist von den Berufsgenossenschaften anerkannt und wird

dank der reduzierten Kurszeiten auch von den Betrieben angenommen. „Wir haben den zeitlichen Aufwand dank unseres modularen Konzepts von bisher 100 Unterrichtsstunden auf die Hälfte verringert“, erklärt ein Dozent von ZF.

Quelle: ampnet (Walther Wuttke)



Quelle Foto: Auto-Medienportal.net/ZF

Garantiebedingungen für E-Fahrzeuge von MultiPart

In der Garantie enthalten sind die nachfolgend näher bezeichneten Teile, soweit das Fahrzeug über diese verfügt:

Baugruppen

- a) **Elektro-Antrieb:** Motoren, Rekuperation, Wechselrichter, Wandler, Steuerung und Akku, wenn dessen Leistungsfähigkeit unter 40 % der Anfangskapazität sinkt. Von der Bordelektrik: Zentralelektrikbox, Steuergerät der Batterie, Sicherungskasten.
- b) **Getriebe:** Alle Innenteile, Planeten- und Untersetzungsgetriebe.

- c) **Antriebswellen:** Achsantriebswellen, Antriebsgelenke, Radlager und -naben.
- d) **Lenkung:** Elektronische Lenkung, alle elektronischen Bauteile.
- e) **Bremsen:** Hauptbremszylinder, Bremskraftverstärker, Bremskraftregler von ABS / ESP Hydraulikeinheit und Drehzahlfühler.
- f) **Kühlsystem:** Wasserkühler, Heizungskühler, Wasserpumpe. Von der Klimaanlage Kompressor, Kondensator, Lüfter und Verdampfer.

g) **Sicherheitssysteme:** Kontrollsysteme (Steuergerät) für Airbag und Gurtstraffer.

h) **Komfort-Elektrik:** Motoren von Wischer, Scheinwerfer, Lüfter, Fensterheber und Schiebedach, Hupe, Relais und Schalter. Von der Zentralverriegelung: Schalter, Magnetspulen, Sperrmotoren. Steuergeräte der vorstehenden Baugruppen, Bordcomputer, Kombiinstrument.

Offen ist die Frage mit dem Umgang mit Range-Extendern.

Die Elektroauto-Million kommt mit Verspätung Eine Million E-Fahrzeuge im Jahr 2022?

Die magische Marke von einer Million Elektroautos in Deutschland rückt näher, allerdings aktuell wird sie sicher nicht wie ursprünglich von der Bundesregierung geplant im Jahr 2020 erreicht. Laut Berechnungen könnte der Zielwert im Jahr 2022 umgesetzt werden.

Im Verhältnis zum Bestand von 46 Millionen PKW in Deutschland halten die 123.000 Elektrofahrzeuge noch

einen verschwindend geringen Anteil am Mobilitätsmarkt (Stand Ende 2017). Doch die Kraft der Veränderung liegt in den Wachstumsraten. Zuletzt waren die Zulassungszahlen um 80 Prozent gestiegen. Für Anfang 2022 werden eine Million E-Fahrzeuge auf den deutschen Straßen erwartet. Zur weiteren Entwicklung fehlen noch immer „eine ausreichend ansprechende und wirtschaftlich attraktive Auswahl an

Elektro-Modellen“, 2017 kam mit dem Opel Ampera lediglich ein neues reines Elektrofahrzeug auf den Markt, und das war für Kunden praktisch nicht verfügbar. Auch das laufende Jahr wird in dieser Hinsicht noch ein Übergangsjahr werden. Die Autobauer verbessern in erster Linie die Reichweite ihrer bereits erhältlichen Modelle. Lediglich Audi wird mit dem Q5 E-tron Quattro wohl gegen Ende des Jahres ein Elektro-SUV auf den Markt bringen. Dazu dürfte mit dem e.GO Life ein komplett neuer Anbieter auf den Markt kommen.

Ab 2019 stehen dann die Chancen gut, dass die Bestandszahlen exponentiell wachsen, haben doch zahlreiche Fabrikate, nicht zuletzt die des Volkswagenkonzerns, dann die Einführung erster rein elektrisch angetriebener Modelle angekündigt. Angesichts der Marktrelevanz von VW, Skoda und Seat dürfte die Elektromobilität damit die breite Masse der Konsumenten erreichen. Unter dem Strich stehen also verschiedene „Zeichen für eine höhere E-Dynamik in den nächsten Jahren“, heißt es in einer Mitteilung zum Fakten-Check Mobilität.



Quelle Foto: ADAC

Mit dem e.GO Life macht ein kleines Aachener Startup E-Autos endlich bezahlbar: Nach Abzug der Elektroauto-Prämie kostet der Viersitzer gerade einmal 11.900 Euro. www.e-go-mobile.com

MultiPart intern

Wir trauern um Ingo Gehrman



Manchmal meint man, die Zeit bleibt plötzlich stehen. Eine Nachricht zerreißt förmlich die Luft, reißt uns mitten aus dem üblichen Geschäftsleben. Ich meine die Nachricht vom Unfalltod unseres langjährigen Außendienstmitarbeiters Ingo Gehrman. Am Pfingstsonntag verunglückte er bei einer Fahrradtour tödlich. Er wurde plötzlich und viel zu früh aus dem Leben gerissen. Eine Fahrradtour ohne Wiederkehr. Wie tragisch. Wir trauern alle um einen bei den Kunden gleichermaßen wie bei allen Mitarbeitern/Innen mehr als beliebten und loyalen Kollegen, der seit 17 Jahren für MultiPart tätig war. Unsere Gedanken und Gefühle sind bei seiner Familie, den Angehörigen, deren Schmerz wir nur erahnen können. Es ist nicht nur so dahingesagt, es ist tatsächlich so, dass wir die entstandene Lücke nur schwer schließen können. Diese ganz persönlichen Gedanken widmen wir in Trauer Ingo Gehrman.

Waldemar und Rita Dix,
mit Nora, Louisa und Patrik Bury
sowie alle Mitarbeiter/Innen der
MultiPart Garantie AG

„Das schönste Denkmal, das ein Mensch bekommen kann, steht in den Herzen seiner Mitmenschen.“

Albert Schweitzer

„Gehe vorwärts!“ - ist das diesjährige Motto der SommerAkademie 2018 im Salzburger Land

Unter diesem Motto lädt Prof. Hannes Brachat gemeinsam mit MultiPart zur traditionellen AUTOHAUS Sommer-Akademie 2018 ins Salzburger Land ein.

Vom 29. bis 31. August 2018 tagt die AUTOHAUS SommerAkademie in Österreich, im Salzburger Land. Zukunftstrends, Informationen, Praxisimpulse, Dialoge mit Top-Referenten und Branchenkollegen/Innen, stehen in schöner Atmosphäre auf dem Programm.

Es ist die Vielfalt an Themen, die in der Branche nach Orientierung rufen. Schließlich sollte das Notwendige getan werden. Und da ist ein Kleben oder gar Beharren an klassischen Positionen zu wenig.

Händlervertrag

Es kommen verschiedene Themen zur Sprache, so z. B. auch das Händlervertragsrecht. Uwe Brosette, branchenbekannter Anwalt, stellt die juristischen Besonderheiten für den Online- und Offline-Handel für die neuen Handelsverträge dar. Wie werden Händler an neuen mobilen Geschäftsmodellen beteiligt? Wie ist händlervertragsrechtlich die Thematik Direktvertrieb Hersteller zu sehen? Sind einseitige Änderungsvorbehalte statthaft? Im Klartext: Es geht um substantielle Weichenstellung. Um berechenbare Investitionsrisiken für den Handel.

Geschäftsmodelle Mobilität

Freuen Sie sich auf das Mobilitäts-Duo Prof. Dr. Andreas Knie und den CEO von Choice, Jürgen Lobach, dem Ent-

wickler der Software „Flinkster“. Ein Ableger davon sind die Carsharing-Modelle von Ford oder auch von Mazda. Mit welchen Mobilitätsmodellen kann der Handel künftig Geld verdienen?

Die Preisspirale - Motivator

„Die Schlacht um jeden Preis“, so hieß der Buch-Bestseller, den Gregor Eckert vorlegte. Er wird zeigen, wie kompetente Verkäufer bessere Nachlässe für das Autohaus verhandeln. Was geht in einem professionellen Preisgespräch? Ein zweites Thema widmet er der Führungspraxis. Wie steigert man die Veränderungsbereitschaft und Motivation im Autohaus?

Leitplanken GW-Management

Prof. Dr. Stefan Rostek von der Hochschule für Automobilwirtschaft in Geislingen befasst sich mit diesem Thema seit vielen Jahren, in der Beratung praktiziert er professionelles Gebrauchtwagen-Management. Seine Ausführungen sind der personellen Qualifikation, dem Standzeiten-Management, dem Internetauftritt und dem Thema Preisbewertungen gewidmet.

(Im-)puls

Dr. Konrad Weißner, Geschäftsführer von puls Marktforschung, hat stets die Hand am Puls der Branche. Warum kommen Kunden wieder häufiger ins Autohaus? Wie und mit wem macht man regionales Empfehlungsmarketing? Viele Kunden suchen im „Dschungel der Möglichkeiten“ Orientierung. Weißner vermittelt die Lust auf Autohändler! Das schafft Zuversicht.

Handschrift als Leadmanagement

Petra Hardeweg liebt die besondere Handschrift. Diesmal in Sachen „Leadmanagement“. Leads kaufen oder selber generieren? Neukundeneroberung! Wie müssen die Jobprofile aussehen, dass beide Welten, online und offline, gelingen?

Die Themen von Prof. Hannes Brachat sind schwerpunktmäßig der Vertrieb 2025, Chancen und Risiken der Digitalisierung, sowie das Servicegeschäft. Klare und konkrete Impulse für das Alltagsgeschäft.

SIXT Mobilität 2021

Ein besonderes Highlight wird die Abendveranstaltung mit dem Vorstandsvorsitzenden der SIXT Leasing AG, Thomas Spiegelhalter. Er wird die Mobilitätsentwicklung für das Haus SIXT bis zum Jahre 2021 vorstellen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihm gezielte Fragen zu stellen.

Quelle: AUTOHAUS 13/2018

27. SommerAkademie

**AUTOHAUS
AKADEMIE**

**MULTI
PART
GARANTIE AG**

Termin: 29.8.2018 (19 Uhr) bis 31.8.2018 (ca. 16.30 Uhr)

Ort: Hotel Krallerhof, Rain 6, A-5771 Leogang, Salzburger Land
Tel. 0043 6583 8246-0
office@krallerhof.com

Info und Anmeldung:

www.autohaus.de/sommerakademie2018
Tel. 089 203043-1283

marion.stanelle@springernature.com



Schlechte Stimmung im Kfz-Gewerbe

Große Probleme bereitet der Branche das Fahrzeuggeschäft. Den Neuwagenverkauf beurteilen die Kfz-Unternehmen zurzeit mit knapp 30 Prozent negativ (Vorjahr: 18,6 Prozent). Düstere sieht es im GW-Handel aus: Hier liegt die Negativ-Quote bei einem Drittel, vor einem Jahr waren es nur 12,3 Prozent. Im Werkstattgeschäft klagen lediglich 2,1 Prozent der Betriebe über eine zu niedrige Werkstattauslastung, zwei Drittel bewerten sie als „gut“ und knapp ein Drittel als „befriedigend“.

Millionen Verluste drohen im GW-Geschäft

Gebrauchte Euro 5-Diesels finden zurzeit nur noch mit großen Preisabschlägen neue Käufer, viele davon gehen in den Export. Zum Jahresende rechnet der ZDK mit massiven Verlusten im Kfz-Handel. Um vor allem die Euro 5-Diesels im Wert zu stabilisieren, fordert der ZDK bereits seit über einem Jahr eine staatlich verordnete Hardware-Nachrüstung dieser Fahrzeuge. „Wer sein älteres Diesel-Fahrzeug mit

Hardware freiwillig sauberer machen will, sollte dafür auf eine rechtssichere Regelung zurückgreifen können und von Fahrverboten verschont bleiben“, so ZDK-Präsident Karpinski. „Nur dann werden Dieselfahrzeuge mit ihrem sparsamen und klimafreundlichen Antrieb wieder werthaltig. Und so werden Dieselbesitzer, gewerbliche Flottenbetreiber und vor allem die geballt betroffenen kleinen und mittelständischen Autohäuser aus einer ansonsten ausweglosen Situation befreit.“ Quelle: AUTOHAUS

Branchenmeldungen

Zahlen & Fakten 2017



In dieser Broschüre fasst der ZDK alle wichtigen Zahlen und Fakten des Automobiljahres 2017 zusammen.

Kostenloser Download:

www.kfzgewerbe.de/presse/publikationen/zahlen-fakten.html

Mehr Ladestationen

Jeder vierte Kfz-Betrieb in Deutschland betreibt eine eigene Elektro-Ladestation. Das ergab die Umfrage „Kfz-Gewerbe 2020plus“ unter 454 Kfz-Unternehmen, die der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) gemeinsam mit der Kölner Unternehmensberatung BBE Automotive durchführte. Beim Blick in die fernere Zukunft zeigt sich dabei, dass die Branche das batterieelektrische Fahrzeug als eine Wachstums-Möglichkeit sieht. Jeder zweite Betrieb rechnet in den kommenden Jahren mit einem Vorpreschen der Brennstoffzelle als Energiequelle für die E-Mobilität.



Zur Unterstützung des E-Auto-Wachstums ist ein steter Ausbau der Ladestationen unerlässlich.

Seit über 90 Jahren: Eppe

Ein familiengeführtes Automobilunternehmen

Am Ortseingang im schwäbischen Rutesheim wird man vom imposanten Komplex des Autozentrums Eppe empfangen. Es werden die renommierten Marken Ford, Volvo, Mazda und Suzuki angeboten. Zum Unternehmen zählen noch die Werkstatt für alle Marken und eine moderne Shell-Tankstelle. Eine bemerkenswerte Besonderheit ist die Präsentation des GW-Geschäfts unter einer eigenständigen, auffälligen GW-Marke.

Vor zwei Jahren konnte das Autozentrum Eppe nach guter alter schwäbischer Art - verbunden mit einem traditionellen „Rostbratenfest“ - das 90-jährige Bestehen des Familienbetriebs feiern. Neben dem kontinuierlichen Ausbau des Neuwagengeschäfts pflegt man

auch ein florierendes Gebrauchtwagengeschäft, das man unter einer markanten, eigenständigen „Marke“ präsentiert. Damit gibt man den Interessenten nicht nur eine klare Orientierung, man unterscheidet sich damit auch ganz deutlich vom Wettbewerb.

1a Gebrauchtwagen - die GW-Marke von Eppe

Mit klar farblicher Abgrenzung vom Neuwagenbereich wird das GW-Geschäft präsentiert. Deutliche Signale geben den Interessenten Hinweise über das Angebot, so z. B.:

- Ankauf aller Gebrauchtwagen
- fair & günstig
- Gebrauchte mit Garantie
- 1a Gebrauchtwagen

Helmut Duppel und Daniel Schepanski sehen dies auch als Grundlage für

den Verkaufserfolg. Einige hundert hochwertige Gebrauchtwagen finden hier jährlich einen neuen Besitzer. Mit Stolz verweist man auch auf die vielen zufriedenen Kunden, die den Betrieb nicht nur ständig weiterempfehlen, sondern auch bestens bewerten. Mit 4,8 von 5 möglichen Sternen nimmt man bei *mobile.de* einen absoluten Spitzenplatz ein, es handelt sich dabei um „echte“ Kundenbewertungen.



Klare Markierungen und Abgrenzung zum NW-Geschäft

Das Vertrauen der Kunden muss gewonnen werden

Beste Qualität verbunden mit dem Garantieverprechen



v. l.: Dino Blessing, Außendienst MultiPart, Helmut Duppel und Daniel Schepanski vom Autozentrum Eppe

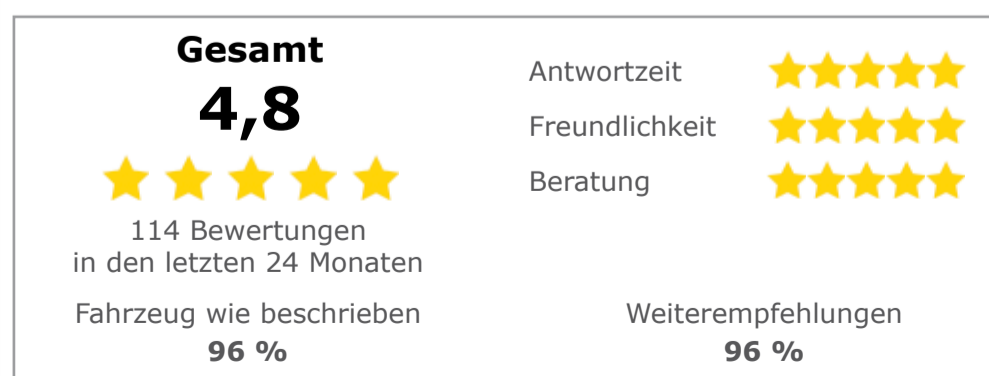
„Wir legen Wert auf beste Qualität in unserem GW-Angebot“, so sagt Daniel Schepanski, und wir liefern jedes Fahrzeug mit einer GW-Garantie aus. Helmut Duppel ergänzt dazu: „Das Konzept be-

währt sich, wir haben sehr zufriedene Kunden, die uns im Internet bestens bewerten und dazu erhalten wir von MultiPart erhebliche Rückerstattungen aus den Garantiesummen.“

Gebrauchtwagenkauf ist Vertrauenssache

Die Herren Duppel und Schepanski verstehen ihr Geschäft, sie wissen worum es geht. Sie handeln nach dem alten aber immer noch gültigen Grundsatz: „Gebrauchtwagenkauf ist Vertrauenssache!“ Diese Maxime setzen sie in allen Belangen bestens um. Sei es in der persönlichen Beziehung zu den Kunden, sei es in

der beeindruckenden, qualitätsorientierten GW-Präsentation oder auch in der professionellen Online-Darstellung in den Börsen. Da verwundert es nicht, dass Kunden auch von weit her kommen - und vor allen Dingen, ein wichtiges Kriterium im GW-Geschäft - dass Kunden das Autozentrum Eppe immer gerne weiterempfehlen.



Kundenbewertungen auf *mobile.de*
Eindrucksvoller Vertrauensbeweis

Autozentrum in Rutesheim men mit einer eigenständigen GW-Marke



Das Autozentrum Epple in Rutesheim - vier NW-Marken und eine GW-Marke

Anziehungskraft mittels GW-Sortiment



Neben der technischen Qualität müssen auch die Softfaktoren absolut in Ordnung sein, so erklären Helmut Duppel und Daniel Schepanski den GW-Erfolg von Epple. Nach dem alten, immer noch gültigen Marketinggesetz: „Die richtige Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort“, pflegt man ständig das GW-Sortiment. Man achtet dabei, dass alle Fahrzeuge nach der technischen und optischen Aufbereitung vollständig ausgezeichnet auf den Platz kommen. Nach wie vor finden sich täglich, auch an den Wochenenden, zahlreiche Interessenten in der Ausstellung ein. Gleichzeitig präsentiert man die Fahrzeuge absolut top bei *mobile.de*. Mit vielen Fotos beweist man den besten Fahrzeugzustand, die Beschreibung umfasst nicht nur die Ausstattungsdetails, sondern auch lückenlos den Hinweis auf die Garantie.



Über 90 Jahre Autozentrum Epple

- 1925 Gründung einer Werkstatt für Motor- und Fahrräder, Nähmaschinen und der Shell-Tankstelle
- 1954 Übernahme der Vertretung der Ford Werke und NSU-PKW
- 1984 Gründung der Filiale in Weil der Stadt in der Merklinger Straße
- 1998 Neubau und Erweiterung des Gebrauchtwagen-Centers im Oktober
- 2004 Volvo-Vertragspartner seit April
- 2007 Suzuki-Vertragspartner seit April
- 2014 Mazda-Vertragspartner seit März
- 2016 Großes Jubiläumsfest 90 Jahre Autohaus Epple im November

www.autozentrum-epple.de

Gelebte Partnerschaft Epple und MultiPart

Dino Blessing, Verkaufsleiter Süd der MultiPart Garantie AG, konnte das Autozentrum Epple vor zwei Jahren von den Vorteilen der MultiPart Garantie-Systeme gegenüber anderen Wettbewerbern überzeugen. Seitdem entwickelt sich die Partnerschaft zwischen den beiden Unternehmen zur allgemeinen Zufriedenheit.

Das Autozentrum Epple konnte so durch erhebliche Rückerstattungen von MultiPart profitieren.



Dino Blessing

Tel. 0173 6586048

dino.blessing@multipart.de

Hauptuntersuchung mit neuer Kategorie: Gefährlicher Mangel

Seit Mai 2018 müssen sich Autofahrer in Deutschland auf neue Regeln bei der Hauptuntersuchung einstellen. So wird eine neue Einstufung „Gefährlicher Mangel“ eingeführt und die Prüfung von Daten-Komponenten, wie das elektronische Notrufsystem eCall, in die Hauptuntersuchung einbezogen. Hintergrund ist eine EU-Richtlinie, die technische Untersuchungen von Fahrzeugen in Europa weiter harmonisieren soll.

Der „Gefährliche Mangel“ sei für die Kunden an den Prüfstellen die sichtbarste Veränderung, erläutert Richard Goebelt, Leiter des Bereiches Fahrzeug & Mobilität beim TÜV-Verband. „Er stellt eine Zwischenstufe unterhalb der Kategorie ‚Verkehrsunsicher‘ dar. Wie ‚Erhebliche Mängel‘ bescheinigt der ‚Gefährliche Mangel‘ eine direkte und unmittelbare Verkehrsgefährdung oder Beeinträchtigung des Umweltschutzes.“ Der Fahrzeughalter wird durch eine entsprechende Formulierung auf dem Prüfbericht darauf hingewiesen. Eine Fahrt direkt nach Hause oder zum Zweck der Reparatur oder der HU-Nachprüfung innerhalb eines Monats ist aber noch zulässig. Bei der Einstufung als „Verkehrsunsicher“ muss - wie bisher

- unmittelbar die Prüfplakette entfernt und die Zulassungsbehörde informiert werden. Neu ist ferner die Untersuchung von Komponenten für die Datenkommunikation und Datenspeicherung im Fahrzeug. Hierzu zählen beispielsweise das für alle neuen Fahrzeuge seit 1. April 2018 verpflichtende elektronische Notrufsystem eCall und weitere Systeme, die zukünftig Bestandteil der Fahrzeugausstattung bei den verschiedenen Stufen des automatisierten Fahrens werden. „Die konkreten Prüfverfahren dieser Systeme sind derzeit noch in der

Entwicklung,“ erklärt Goebelt.

Weitere Änderungen betreffen die Beschreibung und europaweite Harmonisierung einzelner Mängel, die an Fahrzeugen auftreten können. So ändert sich beispielsweise die Einstufung der für Verkehrssicherheit und Umweltschutz wichtigen Reifendruck-Kontrollsystemen (RDKS). Goebelt: „Werden jetzt funktionsunfähige oder stillgelegte Reifendruck-Kontrollsysteme bei der Hauptuntersuchung festgestellt, darf keine Plakette mehr erteilt werden.“

Quelle: ampnet/Sm



Quelle Foto: TÜV Süd

Neue Gebrauchtwagenbörse HEYCAR Fahrzeugangebote ausschließlich mit Garantie

Die von Volkswagen ins Leben gerufene neue GW-Plattform HEYCAR (www.heyicar.de) macht die GW-Garantie zur Standardleistung. Es werden ausschließlich Fahrzeuge mit einem derartigen Qualitätsversprechen angeboten. Die jeweilige Garantie umfasse mindestens Motor, Getriebe sowie Achsen und ist im Kaufpreis enthalten.

„Konsumenten wollen den Rundum-Sorglos-Kauf: umfassend geprüfte Gebrauchtwagen und ausgewählte Händler. Mit unserem Qualitätsversprechen kommen wir dem Wunsch nach Sicherheit und Verlässlichkeit nach. Wir wollen nicht nur die besten Fahrzeuge und Händler haben, sondern auch die zufriedensten Kunden“, sagt HEYCAR-Chef Markus Kröger.

HEYCAR gehört zur Volkswagen Financial Services. Mit der neuen Börse attackiert die Konzernsparte die großen Online-Player bei Gebrauchtwagen. Die markenunabhängige Plattform ist seit Herbst 2017 am Start und listet aktuell mehr als 250.000 Fahrzeuge von über

600 Händlergruppen an mehr als 2.000 Standorten.

HEYCAR will sich vor allem als Marktplatz für geprüfte und höherwertige Gebrauchte etablieren. Die Wagen sind höchstens acht Jahre alt und weisen maximal 150.000 Kilometer Laufleistung auf. Die Händlerpartner müssen zudem verbindliche Standards erfüllen: Geschultes Personal sowie Wartungs- und Inspektionsdienstleistungen stehen genauso auf der Checkliste wie ein Beschwerdemanagement und eine endkundenfreundliche Fahrzeugpräsentation mit Anspruch auf eine Probefahrt.

Knapp zwei Drittel der Bundesbürger würden keine Gebrauchtwagen ohne Garantie kaufen. Mehr als die Hälfte ist dagegen bereit, für eine Absicherung zu bezahlen. Dies sind die Kernergebnisse einer aktuellen repräsentativen Studie von HEYCAR.

Für 81 Prozent der Befragten spielt die Garantie eine tragende Rolle bei der Kaufentscheidung. Dabei ist sie für 50 Prozent sogar „sehr wichtig“ bis

„äußerst wichtig“. Knapp zwei Drittel der Befragten (62 Prozent) würden einen Gebrauchten ohne Garantie gar nicht erst kaufen. Mit dem Alter steigt der Wunsch nach Absicherung: Für 68 Prozent der über 55-Jährigen käme ein Gebrauchtwagen ohne Garantie nicht infrage. Bei den 18- bis 24-Jährigen sind es mit 47 Prozent immerhin fast die Hälfte.

„Sicherheit und Vertrauen sind Kernfaktoren beim Gebrauchtwagenkauf. Doch auch hier gilt: Was der Käufer nicht kennt, bezahlt er nicht“, sagte Markus Kröger. „Die Studie zeigt, wie wenig potenzielle Käufer über die Vorteile einer Garantie wissen.“ Die Branche müsse deshalb mehr für Aufklärung und Information tun und den Mehrwert einer Garantie „transparent und nachvollziehbar“ kommunizieren.

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov, an der Ende Mai 2.046 Personen teilgenommen haben. Die Ergebnisse sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

Datenschutz

Liebe Leser und Leserinnen der pluspunkte

Wir möchten uns ganz herzlich für Ihre Treue bedanken. Für uns ist es selbstverständlich, dass wir sorgfältig mit Ihren Daten umgehen. Sicherheit, insbesondere bei allen digitalen Prozessen, steht an oberster Stelle. Deshalb können Sie jederzeit unsere Datenschutzbestimmungen auf unserer Homepage www.multipart.de einsehen. Sie erhalten die pluspunkte, die zwei Mal jährlich erscheinende, kostenlose Kundeninformation, als Partner der MultiPart Garantie AG, 77975 Ringsheim.

Sollten Sie zukünftig die Zusendung nicht mehr wünschen, können Sie sich ganz unkompliziert per eMail abmelden:

info@multipart.de

Ihre Redaktion der pluspunkte

Aktuelles Fachbuch



Seit 25. Mai 2018 greifen die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung und das neue Bundesdatenschutzgesetz. Ihre Geschäftsprozesse sind davon unmittelbar betroffen, denn damit steigen Ihre Dokumentationspflichten und die Bußgelder für Verstöße im Bereich Datenschutz erhöhen sich drastisch! Mit der Neuerscheinung „Datenschutz in Autohaus und Werkstatt“ erhalten Sie einfach und verständlich das entsprechende Grundwissen, um Risiken für Ihren Betrieb zu vermeiden.

Bestellung:

www.springer-automotive-shop.de/shop/buch/management/datenschutz-in-autohaus-und-werkstatt.html

Batterie: Pannensursache Nr. 1 auf Deutschlands Straßen Minusgrade, Stromfresser und Kurzstrecke zerran am Kraftaggregat

„Hilfe, mein Auto startet nicht.“ Diesen verzweifelten Notruf empfangen allein die Pannenhelfer des ADAC fast 1,6 Millionen Mal im Jahr. Die ADAC-Pannensstatistik 2017 zeigt es deutlich: Ursache Nummer eins mit 39 Prozent aller Einsätze der gelben Engel gab es aufgrund von Problemen mit der Batterie.

Tiefe Temperaturen im Winter, zu viel Kurzstrecke aber auch versteckte Stromverbraucher sind Gründe für die Startprobleme. Werden Fahrzeuge nur auf Kurzstrecken bewegt, dann reicht die Fahrzeit nicht aus, um die Batterie wieder vollzuladen. Gerade bei modernen Fahrzeugen, die mit viel Komfortelektronik und Start-Stopp-Systemen ausgerüstet sind, steigt der Strombedarf stetig an.

Dabei ist es gar nicht so schwer, mit einem starken Stromspender sicher unterwegs zu sein: Regelmäßige Pflege der Batterie verhindert Kriechströme, die den Akku zusätzlich entladen. Für Kurzstreckenfahrer gilt: Auf unnötige elektrische Verbraucher verzichten und

regelmäßig den Akku mit einer längeren Fahrt wieder aufladen lassen.

Batteriepflege

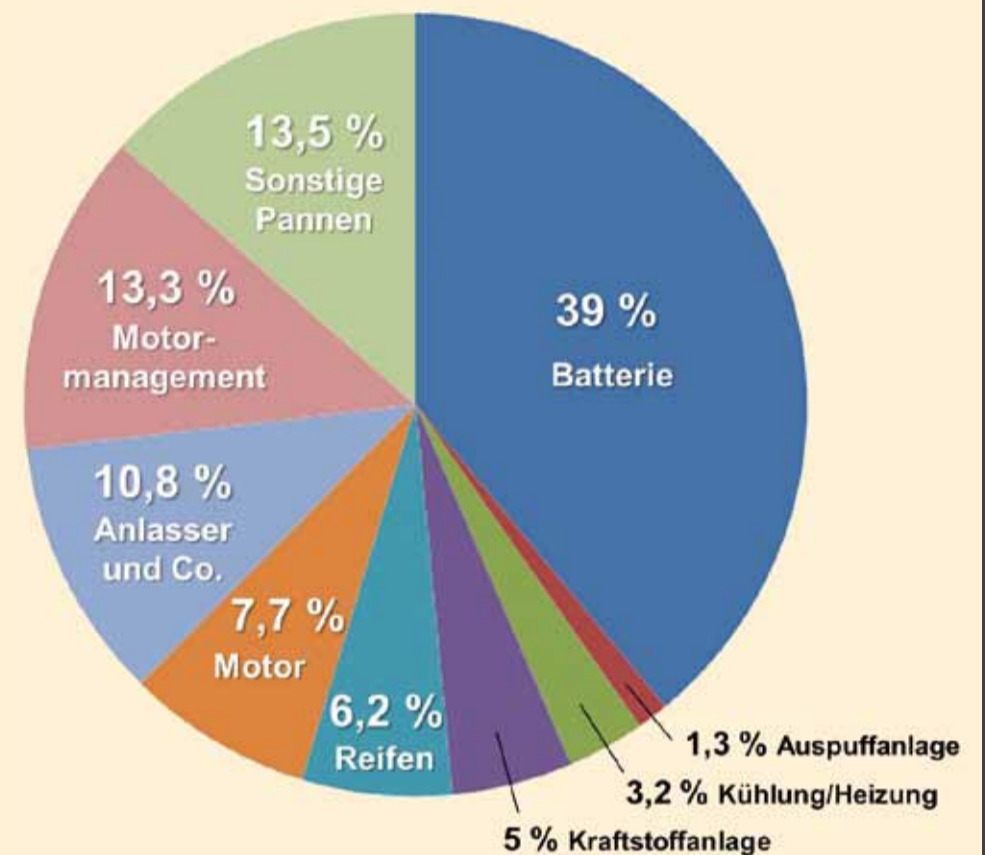
Saubere Akkus haben mehr Power
Batterien brauchen Pflege. Daher Gehäuse reinigen und trocken wischen. Klemmanschlüsse mit Polfett schützen und fest anziehen. Masseanschluss von Minuspol zur Fahrzeugkarosserie auf Korrosion prüfen, mit Kontaktspray schützen.

Quelle: AUTO BILD



In Deutschland werden jährlich ca. 7 Mio. PKW-Starterbatterien verkauft. Kundenorientierte Werkstätten überprüfen bei jedem Auftrag die Batterie idealerweise beim Fahrzeug-Check in der Dialogannahme.

Fast 40 Prozent aller Einsätze der „Gelben Engel“ vom ADAC waren durch schlappe Batterien bedingt.



Quelle: ADAC Pannensstatistik 2017

Restwerte für gebrauchte Elektro-Fahrzeuge Das Angebot entwickelt sich

Laut Kraftfahrtbundesamt haben 5.860 reine Elektrofahrzeuge im vergangenen Jahr den Besitzer gewechselt.

Kontinuität auf absehbare Zeit

„Steigende Reichweiten stärken das Interesse für weitere Nutzer, wie z. B. Pendler. Damit werden die E-Fahrzeuge einen gewissen Marktanteil gewinnen“, sagt Siegfried Trede, Leiter Produktlinie Fahrzeugbewertung der DAT. „E-Autos werden aber sicher nicht für jedermann nutzbar sein.“ Desweiteren erwartet Trede tendenziell sinkende Neuwagenlistenpreise bei den E-Modellen, weil die Batterien günstiger werden. „Das mündet in besseren prozentualen Restwerten. In absoluten Euro-Beträgen wird sich jedoch nicht viel ändern“, erläutert Trede. Hintergrund: Die Ersparnisse im Betrieb werden gegenüber dem Verbrenner bei den aktuellen Kraftstoffpreisen gleich bleiben. Allerdings könnten Fahrverbote die Attraktivität erhöhen.

Lage aktuell stabil

Nach Angaben von Thorsten Barg, Geschäftsführer von Schwacke, wirken Einflüsse wie die niedrige Anzahl an E-Autos

im Verhältnis zum Gesamtmarkt auf deren Restwerte, Barg folgert: „Angesichts der Angebot-Nachfrage-Situation sehen wir derzeit ein halbwegs stabiles Verhältnis von offerierten Gebrauchtwagen und dem entsprechenden Bedarf, wobei das Portfolio überwiegend aus Klein- und Kompaktwagen besteht.“ Ein Teil der neu zugelassenen E-Fahrzeuge scheine ferner als junge Gebrauchte den deutschen Markt zu verlassen, um in elektro-affineren europäischen Märkten bessere Erlöse zu erzielen. Dies reduziere wiederum die Angebotsmengen und stabilisiere die GW-Preise.

Höhere Reichweiten als Treiber

„Wir sind mittlerweile bei einer Reichweite von 180 bis 200 Kilometern angekommen. Das reicht vielen Pendlern für ihre täglichen Fahrten zur Arbeit und darüber hinaus. Deshalb sind die Renault ZOE immer wieder gesucht und auch als Gebrauchtwagen profitabel zu verkaufen“, sagt Jochen Winzer, Geschäftsführer Autohaus Winzer in Rheinfelden.

Er ist zuversichtlich, dass aus den Fahrzeugen keine Langsteher werden. Zudem rechnet er damit, dass die Restwerte

stabil bleiben oder eher steigen - trotz tendenziell teurer werdender neuer E-Fahrzeuge aufgrund neuer Technik und größerer Reichweite. „Wir spüren einen hohen Bedarf nicht nur an Elektro-Neuwagen, sondern auch an Gebrauchten. Das wird meiner Meinung nach anhalten“, so Winzer.

„Damit werden E-Fahrzeuge zu einer Alternative bei weiteren Nutzungsfällen“, so Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD Auto Leasing. Eine Gefahr bergen für ihn allerdings technologische Sprünge, welche die Restwerte der aktuellen E-Fahrzeuge negativ beeinflussen könnten.

Quelle: AUTOHAUS 10/2018



Nissan Leaf:
Gebraucht begehrtes E-Mobil

Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe



Neue Restschuldversicherung der Bank Deutsches Kfz-Gewerbe (BDK)

„Für jeden Kunden die passende RSV zum Autokredit“, verkündet die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe/Hamburg und verspricht Kunden und Händlern:

„Die BDK macht das mit ihren neuen RSV-Produkten auch in Anbetracht der durch die Umsetzung der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie verschärften gesetzlichen Vorschriften möglich.“ Dazu betont Dr. Hermann Frohnhaus, Sprecher der Geschäftsführung: „Wir nehmen den Handelspartnern die Unsicherheit beim Thema Restschuldversicherung und steigern mit den neuen RSV-Produkten sogar den Mehrwert für Autohauskunden. Auch in Zukunft haben unsere Handelspartner also die Möglichkeit, das attraktive Ertragspotenzial dieser Zusatzprodukte im vollen Umfang auszuschöpfen.“ Für Ihre Erfahrungen interessieren wir uns sehr.

Quelle: markt intern 6/2018



Die Schweiz liebt Pferdestärken

Ihr Occasionsangebot muss entsprechend bestückt sein

**Gratis
anfordern**

Der Trend der letzten Jahre setzte sich auch dieses Jahr am Autosalon Genf fort: Große Fahrzeuge sind beliebt. Das zeigt sich auch auf Schweizer Straßen.

Dort sieht man immer öfters Pick-Up-Trucks. Die in den Vereinigten Staaten weit verbreiteten Nutzfahrzeuge waren bisher in Europa selten anzutreffen. Der eigentliche Star unter den großen Autos ist der SUV (Sport Utility Vehicle): In der Schweiz ist er zu einem echten sozialen Phänomen geworden.

Die Schweiz ist speziell

Die Daten des Bundesamts für Straßen und Statistik zeigen, dass in der Schweiz gekaufte Autos immer größer, höher und leistungsfähiger sind.

Wenn man Größe und Leistungsfähigkeit kombiniert betrachtet, verfügt die Schweiz über einen europaweit einzigartigen Fuhrpark. Fast die Hälfte sind SUVs.

Auch bei der Leistung liegt die Schweiz 25 Prozent über dem europäischen Durchschnitt, „man liebt Pferdestärken“, sagte François Launaz, Präsident des Dachverbands der Autoimporteure.

Elektroautos sind noch eine Randerscheinung
Mit 4 Prozent der neu zugelassenen Fahrzeuge sind Elektroautos zurzeit immer noch eine Randerscheinung. Das Jahr 2017 markierte auch eine Trendwende bei den fossilen Brennstoffen. Der Anteil der benzinbetriebenen Fahrzeuge stieg im Vergleich zum Vorjahr leicht an, von 54 auf 56 Prozent der zugelassenen Fahr-

Elektroautos sind noch eine Randerscheinung

zeuge. Diesel hingegen ging nach Jahren des Wachstums zurück: Der Marktanteil bei zugelassenen Fahrzeugen betrug letztes Jahr 35 Prozent, gegenüber 38 Prozent im Vorjahr.

Quelle: www.swissinfo.ch (Olivier Pauchard und Marc Renfer)

Quelle: www.swissinfo.ch (Olivier Pauchard und Marc Renfer)

Die Nachfrage bestimmt das Angebot

Die Erfolgsformel im Occasionsgeschäft ist einfach: Man muss das richtige Angebot zur richtigen Zeit am richtigen Platz haben! So ist die Sortimentsgestaltung, die Beschaffung der Ware, die von Interessenten nachgefragt wird, die Königsdisziplin. Eine Information zu diesem Thema „Sortimentsgestaltung und Zukaufsadressen“ können Sie gerne kostenfrei abrufen.

Occasions-Sortiments-Management

Matthias Ehinger
Consultant der MultiPart Schweiz
Tel. 079 933 26 60
info@multipart.ch

Diese Broschüre mit vielen Occasionsbezugsadressen können Sie kostenfrei abrufen bei Matthias Ehinger, Tel. 079 933 26 60 oder per Mail: info@multipart.ch

Wozu eine Garantie, es gibt doch die Gewährleistung?

Warum eine Garage nicht auf eine Garantie verzichten soll

Bei knapper Occasions-Marge ist man schon mal versucht, es bei der Gewährleistung zu belassen und auf eine Garantie zu verzichten. Genau betrachtet, so sagt man, ist das „zu kurz gesprungen“. Nicht nur, dass sich die Garage durch eine Garantie so manchen Ärger und Diskussionen mit Kunden erspart, darüber hinaus ist die Garantie auch ein einzigartiges Verkaufsargument, das genau im



Schützen Sie Ihre Kunden vor unerwarteten Folgeschäden nach dem Occasionskauf

Fakten zur Gewährleistung

Sie ist die gesetzliche Verpflichtung des Verkäufers, für Mängel zu haften, die zum Zeitpunkt des Verkaufs bereits vorhanden waren, sich eventuell aber erst später bemerkbar machen.

Fakten zur Garantie

Sie wird im Rahmen der Bedingungen für alle Schäden gewährt, die nach der Auslieferung des Fahrzeugs eingetreten sind. Die Garantie umfasst viele Teile eines Fahrzeugs und leistet eine wertgerechte Erstattung der Reparaturkosten. Sie ist daher für jeden Fahrzeugkäufer ein absolutes Muss zur Absicherung seines Risikos nach dem Fahrzeugkauf.

Occasionsgeschäft Vertrauen schafft, das das Thema Qualität ins rechte Licht stellt.

Dieses Marketinginstrument ist im professionellen Occasionsgeschäft nahezu unverzichtbar. Die Abgrenzung zum Privathandel kann man damit nicht deutlicher aufzeigen. Und natürlich: Eine Occasions-Garantie ist auch die Grundlage für eine andauernde Kundenbindung, für ein nachfolgendes Werkstattgeschäft, was die Erträge auf lange Sicht dauerhaft erhöht.

Wer zudem noch ein MultiPart Budget-Garantiesystem führt, erhält ohnehin 80 Prozent des nicht verbrauchten Budgets zurück.

MultiPart-Garantie - eine Entscheidung für mehr Profit beim Fahrzeug-Verkauf und für dauerhafte Kundenbindung.



Ihr Partner für Garantiesysteme und Kundenbindungskonzepte in der Schweiz:

Matthias Ehinger
Consultant der MultiPart Schweiz
Tel. 079 933 26 60
info@multipart.ch

Herausgeber: MultiPart Garantie AG, 77975 Ringsheim
Redaktion: Waldemar Dixa
Idee, Text, Bild, Realisierung: www.mdw-wagner.de
Druck: www.rothe-druck.de
Bilder: Fotolia, 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.



Ihr Partner für Gebrauch-, Neuwagen- und Anschlussgarantiesysteme