

B 1420 D

# AUTOHAUS

WER UNS LIEST, FÜHRT.

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

## TITELTHEMA

Professionelles  
Personalmanagement

ab Seite 12

## FABRIKATE

4. Fabrikatshändler-  
kongress in Berlin

ab Seite 34

## MITSUBISHI

Support für die  
Servicepartner

ab Seite 58

10

59. JAHRGANG  
18. MAI  
2015



# MADE FOR EACH OTHER

BMW Motorsport  
Premium Technology Partner



## GEBRAUCHTWAGEN-GARANTIE

# GW-Schadenquoten reduzieren

Die Cloppenburg Automobil SE arbeitet seit 15 Jahren sehr erfolgreich mit der MENEKS Garantie zusammen. Die Kosten der Garantie orientieren sich dabei ausschließlich an der Schadenquote des Autohauses.

Für das Vertragshändlersystem in Deutschland wird in der Regel der englische Begriff Franchise vermieden. Unter Franchise versteht der autorisierte Autohandel ein System, bei dem letztlich der Investor fast alles vorgibt und die Möglichkeiten zur Gestaltung deutlich eingeschränkt sind. Im Autogeschäft trifft dies bei Neuwagen allerdings definitiv zu. Dagegen bietet der Handel mit Gebrauchten durchaus ein breites Spektrum, um als Autohaus eine weitgehend unabhängige Geschäftspolitik zu betreiben.

Das betrifft alle Bereiche wie Einkauf, Präsentation, Marketing oder die Gestaltung der GW-Garantie für den Kunden. Zweifellos ist die Garantie für Gebrauchte im Detailverkauf eine Pflichtveranstaltung, über die nicht mehr diskutiert werden muss. Das wird dadurch unterstrichen, dass zahlreiche hereingekommene Fahr-

zeuge mit scheinbar zu hohem Schadenrisiko in andere Kanäle gesteuert werden.

## GW-Garantie-Optionen

Alle Fahrzeuge, deren Besitz nach dem Verkauf umgeschrieben werden muss, erhalten in der Regel ab einem bestimmten Alter eine Garantie oder eine Anschlussgarantie vom Händler. Hier hat das Autohaus eine Reihe von Gestaltungschancen und Optionen von der Baugruppengarantie bis zur Luxusgarantie, der Gebrauchtwagen-Garantie des Herstellers oder der Eigengarantie in verschiedenen Varianten. „Wir haben uns bereits vor 15 Jahren für ein Versicherungssystem entschieden, das es uns ermöglicht, einerseits dem Kunden eine umfangreiche Gebrauchtwagengarantie zu bieten und andererseits unseren GW-Verkaufsleitern eine Chance zu ermöglichen, die Kosten der Garantie zu

beeinflussen bzw. gering zu halten“, sagt Friedrich Behle, Vorstandsvorsitzender der Cloppenburg Automobil SE (CASE). Das Unternehmen hat insgesamt 27 Betriebe in Deutschland, Luxemburg und Frankreich. „Wer bei CASE einen gebrauchten BMW kauft, erhält eine GW-Garantie, die den Bedingungen der BMW Europlus Garantie entspricht und die durchaus als Benchmark in der Branche gelten kann“, so Behle. Und weiter: „Wir versuchen allerdings permanent, diese Kosten so gering wie möglich zu halten, und haben dafür in jedem Betrieb die entsprechenden Strukturen geschaffen.“

Das bedeutet, dass man sich mit den entstandenen Schäden beschäftigen muss, um beispielsweise möglichst viele Reparaturen kostengünstig in der eigenen Werkstatt bzw. den eigenen Werkstätten durchzuführen. Gleichzeitig muss ein enger Kontakt zur Garantiegesellschaft bestehen. Aktuell sind bei der BMW-Händlergruppe 5.000 Autos mit dieser Garantie ausgestattet. Die Schadenquote liegt bei 40 Prozent. Dafür bezahlt das Autohaus pro Auto im Durchschnitt 290 Euro (netto) Jahresprämie an die MENEKS. Das sei ein deutlicher Unterschied zu den durchschnittlich 400 Euro, die bei anderen Versicherungssystemen anfallen würden, meint Friedrich Behle.

## Geschäftsmodell Schadenbeteiligung

Dass der Garantiennehmer pro Vertrag eine festgelegte Summe bezahlt, ist nichts Be-

Fotos: Meunzel



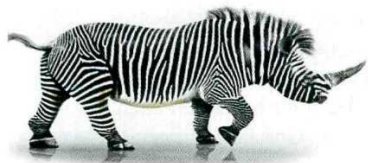
Einer von 27 Betrieben der Cloppenburg Automobil SE (CASE): das BMW Autohaus von Cloppenburg in Ansbach

sonderes, die Garantiegesellschaft aus Unterelchingen hat allerdings ein differenzierteres Geschäftsmodell entwickelt. „Unsere Idee war und ist es, dass das Engagement des Autohauses bei der Abwicklung von Garantieschäden berücksichtigt wird und damit die Möglichkeit besteht,

Ansprechpartner installieren. Das Unternehmen ist seit 38 Jahren am Markt und arbeitet mit der Ergo als „Rückversicherer“ zusammen. Ein Schutzbrief, der bei jeder abgeschlossenen Garantie gratis dazu kommt, wird über die DAS abgewickelt.

cherer. Das sei wie bei einer privaten Krankenversicherung. Je weniger Schäden die Versicherung bezahlen muss, desto mehr Geld bekommt der Betrieb zurück. Die MENEKS erhält 20 Prozent vom jährlich eingesparten Betrag als Benefit. „Aufgrund des hohen Kickbacks hat damit je-

## ANZEIGE



## KOSTENFREIES INSERIEREN Ihrer Fahrzeuge

## IT-LÖSUNGEN für den Fahrzeughandel



IT-Lösungen von WebMobil24  
so vielfältig wie ein Zebrozeros

**webmobil24**  
.com

Für die Vermarktung Ihrer Fahrzeuge  
sind wir der richtige Partner

die Schadenabwicklung und damit die Kosten zu beeinflussen“, erklärt MENEKS-Vorstand Andrew Eckstein. Und weiter: „Die Voraussetzung dabei ist allerdings, dass die Schäden dem einzelnen Betrieb zugeordnet werden. Es gibt bei uns also bewusst keinen großen Topf, der alle Schäden zentral abdeckt. Das Risiko trägt hier allerdings der Betrieb.“

Die Kosten lassen sich also nur dann reduzieren, wenn die Verantwortlichen im Autohaus entsprechende Strukturen bzw.

### Modell private Krankenversicherung

Damit das Autohaus dabei nicht in die Kostenfalle gerät, wird pro Halbjahr von MENEKS Bilanz über den bisherigen Schadensverlauf gezogen. Gleichzeitig wird laut Eckstein jährlich neu verhandelt, um Prozesse und Angebote zu optimieren und Verbesserungen aufzuzeigen. „Wir sind hier äußerst transparent, alle Schäden lassen sich nachvollziehen und die nicht genutzten Kosten werden zu 80 Prozent an das Autohaus erstattet“, sagt der Versi-

des Autohaus das Interesse, die Kosten möglichst klein zu halten“, betont Eckstein. Zusätzliche Kosten würden bei dem von CASE gewählten Model nicht anfallen. Laut Eckstein sei Meneks in der Lage, sämtliche Garantievarianten abzubilden – von der herkömmlichen Baugruppengarantie bis zur Porsche approved Garantie, dem Besten, was es derzeit auf dem Markt gebe. „Zunächst führen wir eine Bedarfsermittlung durch und analysieren den Fahrzeugbestand nach Kilometer, Alter und Baujahr. Dann erarbeiten wir mit dem Autohaus ein passendes Garantiesystem mit individuellen Prämien. Bereits nach einem halben Jahr wissen wir, ob es der richtige Weg ist. Die Qualität der Fahrzeuge bzw. die Höhe der anfallenden Schäden beeinflusst letztlich nicht die Garantie, sondern das Autohaus“, meint Andrew Eckstein.

Ralph M. Meunzel ■



15-jährige Partnerschaft: Friedrich Behle (r.), Vorstandsvorsitzender von CASE, und MENEKS-Vorstand Andrew Eckstein

### KURZFASSUNG

Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten und Kostenkontrolle sind für CASE-Vorstandsvorsitzenden Friedrich Behle entscheidend beim Thema GW-Garantie. Mit seinem langjährigen Garantiepartner MENEKS zeigt er sich sehr zufrieden: Aktuell sind bei der BMW-Händlergruppe 5.000 Autos mit dieser Garantie ausgestattet, die Schadenquote liegt bei 40 Prozent, dafür bezahlt das Autohaus pro Auto im Durchschnitt 290 Euro (netto) Jahresprämie an die MENEKS.