

For Better Decisions

Vom Autoverkauf zur Mobilitäts- und Finanzberatung

1. ZDK Fabrikatshändlerkongress
Frankfurt, 23./24. Oktober 2008

Dr. Konrad Weißner
puls Marktforschung GmbH

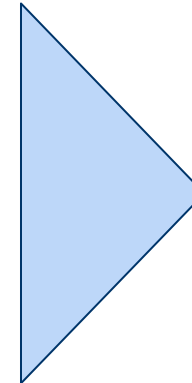


puls
MARKTFORSCHUNG



Was Autokäufer wollen?

**Was Autohäuser mit
Zukunft bieten müssen?**



***Bezahlbare
Mobilität***

Wie die Realität aussieht ...



Was glauben Sie?

Welche Finanzierungspenetration erreicht das beste Autohaus beim Autobanken-Monitor 2008?

Und das schlechteste?

Und welche Streuung gibt es bei der Penetration von Kfz-Versicherungen / Restschuldversicherungen?



Starke Streuung beim Verkauf von Finanzdienstleistungen im Autohaus...

	Finanzierung	Leasing	Kfz-Versicherung	Restschulden-Versicherung
Mittelwert	45 %	25 %	25 %	40 %
Autohäuser mit der <u>schlechtesten</u> Performance	0 %	0 %	0 %	0 %
Autohäuser mit der <u>besten</u> Performance	96 %	90 %	100 %	100 %

Quelle: *puls* Marktforschung GmbH



Starke Streuung...

... beim Angebot von Finanz- und Mobilitätsleistungen

0% - 100%

... bei der Ausschöpfung der Interessenten an
Finanz- und Mobilitätsleistungen

30% - 80%

... zwischen den Händlern

... zwischen den Marken

Quelle: *puls* Marktforschung GmbH



Mobilität 2010: 3 Kundensegmente



	35% Autokauf	45% Mobilitäts- leistungen	20% Moderne Mobilität
Kauf	X		
Nutzung statt Kauf		X	X
Bedarfsbezogener Einsatz verschiedener Fahrzeuge und Verkehrsmittel			X
Budgetsicherheit Cost of Ownership			X

Quelle: *puls* Marktforschung GmbH



***Beruf: Key account Verantwortung
Automobilzulieferer***

1/3 Ausland 1/3 Office 1/3 Familie

Elektroauto für Stadtfahrten

+

***Moblitycard eines Autovermieters
oder Händlers***

+

Bahn, Flugzeug, ÖPNV



Für "Manager" ohne festen Wohnsitz

Feste Monatsrate für bestimmte Fahrzeugkategorien

Vertragsdauer 6-24 Monate

Europaweite Übernahme und Rückgabe des Fahrzeugs an allen Sixt-Stationen

Mobilitätsgarantie:

Reservierung vergessen?

Kein Problem: Anruf 5 Stunden vor der Übernahme reicht



3 x Rückenwind für Mobilität

1. Autokäufer sind stärker verunsichert denn je



Flexibilität bieten

2. Autos werden in der Anschaffung teurer, in den Betriebskosten günstiger



Nutzung bezahlen

3. Die Elektrifizierung der Antriebe verbessert die Kalkulierbarkeit der Betriebskosten



Neue Ideen



CO2 - Gesetzgebung



Was kommt?

**Wirtschaftliche Lage,
Arbeitsplatzsicherheit**



Was bringt die Zukunft?

Wertstabilität der Fahrzeuge



***Wie entwickeln sich
die Restwerte?***



Neue Autos werden effizienter denn je

Der neue BMW 7er

→ Kraftstoffverbrauch 7,2 bis 11,4 Liter



Daihatsu Cuore

- **Mobilität und Moneten:
Kein Widerspruch**
- **Kraftstoffverbrauch 4,4 Liter**
- **€139,- Leasingrate/ Monat**





***Projekt Better Place:
€ 200 Mio. Startkapital***

***Tankstellen Netze für Elektro-Autos in
Israel, Dänemark und Portugal***

***"Ich bin Anbieter nachhaltiger Mobilität.
Das läuft wie beim Mobilfunkvertrag:
Meine Kunden bekommen kostenlos
ein Elektroauto und bezahlen eine
monatlich Stromgebühr, die auf
4 Jahre festgelegt ist."***



Dieter Zetsche (Vorstandsvorsitzender Daimler),
Angela Merkel, Matthias Wissmann (VDA-Präsident),
Jürgen Großmann (Vorstandsvorsitzender RWE)

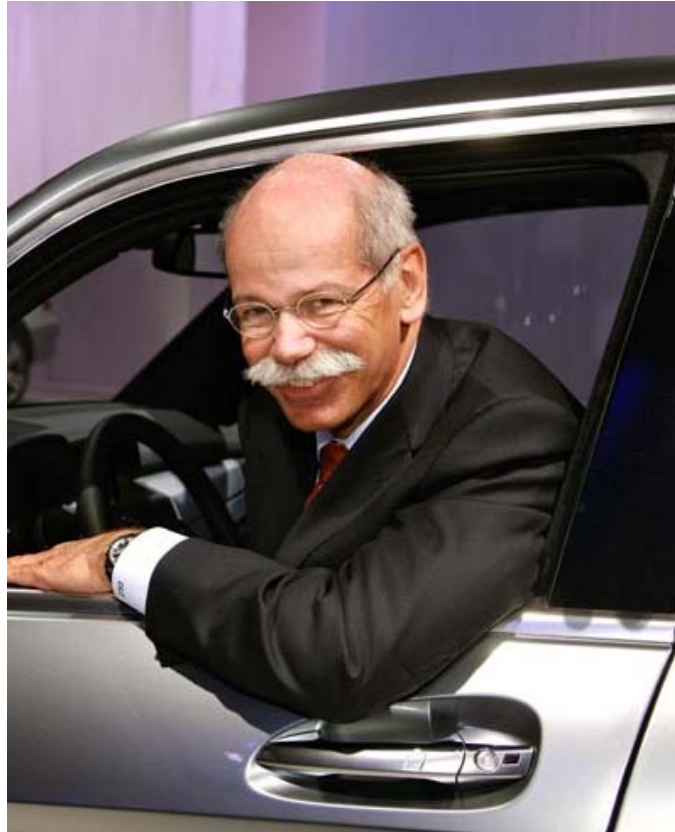
Projekt Blue Sky

**Flottenversuch
"e-mobility Berlin"**

**Daimler: 100 Elektro
smarts**

RWE: 500 Ladestationen

**Leasingpakete mit
Strompreisgarantie
gehören mit zum Angebot**



Dieter Zetsche
Vorstandsvorsitzender Daimler

"Wir haben das Automobil erfunden, jetzt erfinden wir es neu"

"Die Elektrifizierung des Autos wird den Bedürfniswandel vom Autokauf zur Mobilität erheblich beschleunigen"



- Mobilitätsverkauf als Leitidee
- Neue Angebote, z. B. Mietfahrzeuge, Mobilitätsgutscheine oder Mobility Cards
- Neue Themen im Verkaufsgespräch: Fahrgewohnheiten? Individuelle Mobilitätsbedürfnisse? Betriebskostenvergleich als Argument!
- Mobilitätsverkauf als Chance zur Kundenausschöpfung im Customer Lifecycle
- Neue Werbekonzepte/ Emotionalisierung des Themas Mobilität

 **Aufbau sichtbarer Mobilitätskompetenz**



Autovermietung ▶ LKW-Vermietung ▶ Autoleasing ▶ Ferienmietwagen

Preise & Buchung

Top Angebote

Sixt Stationen

Fahrzeugmodell

Mobilität verschenken der Sixt Mietwagen-Gutschein.



oder für eines unserer Sixt Holiday Cars.

Verschenken Sie doch einfach einmal einen mobilen Traum!

Ob Cabrio, Offroader oder Luxus-Limousine, mit dem Sixt Mietwagen-Gutschein verfügen Sie über eine ganz außergewöhnliche Geschenkidee.

Sie haben die Wahl zwischen einem Wertgutschein (Betrag frei wählbar) oder einem Wochenendgutschein für eines unserer schicken Cabrios oder einen unserer Offroader.

Die Wertgutscheine können Sie für jeden beliebigen Sixt Mietwagen einlösen

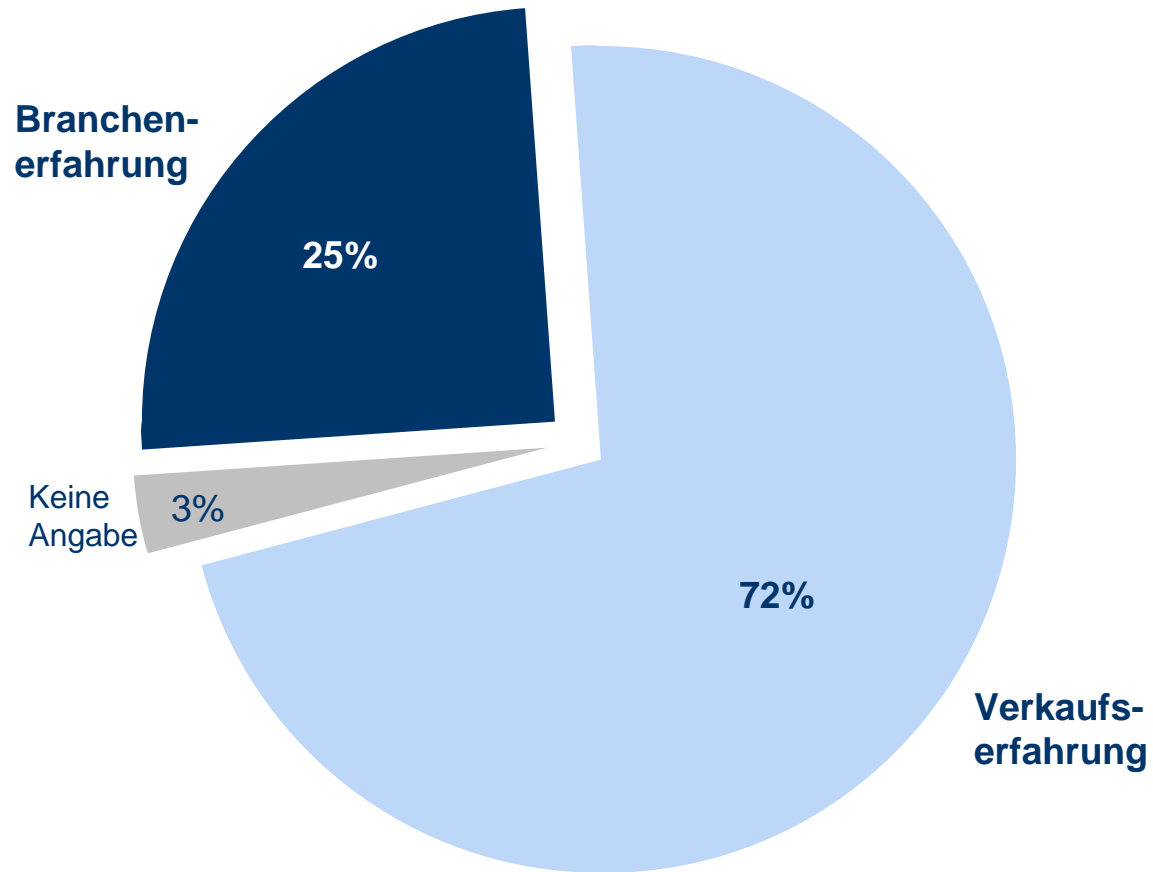


- | | | |
|-----------------------------------|---|--|
| Neue Rekrutierungskonzepte | → | Verkaufserfahrung schlägt
Branchen Know-How |
| Neues Selbstverständnis | → | Mobilität im Mittelpunkt |
| Neue Trainingsmaßnahmen | → | Sensible Bedarfsanalyse |
| Neue Vergütungssysteme | → | Honorierung des
Verkaufs von Finanz-
und Mobilitätsleistungen |



Verkaufserfahrung schlägt Branchenerfahrung

Was ist Ihnen bei der Besetzung von Verkäufer-Positionen wichtiger?



Quelle: AUTOHAUS *puls*Schlag, August 2008



Nur jeder 5. Verkäufer erhält Provisionen für den Verkauf von FDL`s

Übersicht Gehaltskomponenten Automobilverkäufer

Grundgehalt (ohne Zusatzleistungen und Prämien)	Anteil der AH, die diese Leistungen bezahlen	€1.699
Anzahl Grundgehälter pro Jahr		12,4
Zusatzleistungen		
+ Variable Vergütung (Leistung)	25%	€ 1.639
+ Betriebliche Altersversorgung	18%	€ 75
+ Feste zusätzliche Leistungen	33%	€ 70
+ Verkaufsprovisionen	46%	€ 2.050
+ Provisionen FDL	23%	€ 290
+ Sonstige Prämien	11%	€ 329
Firmenfahrzeug (Listenpreis)	47%	€ 21.940
Monatliches Bruttogehalt (ohne Firmenfahrzeug)		€3.234
Brutto Jahresgehalt (ohne Firmenfahrzeug)		€ 38.806

Quelle: AUTOHAUS-Vergütungsstudie, 2007



Heute	→	Zukunft
Fahrzeugbedarf	→	Mobilitätsbedarf
Autohaus	→	Mobilitätszentrum
Autoverkäufer	→	Mobilitätsberater
Vergleichbare Angebote <ul style="list-style-type: none">• Rabatte• Zinssätze	→	Individuelle Mobilitätslösungen
Altes Fahrzeug gegen neues Fahrzeug	→	Altes Fahrzeug gegen besseres Fahrzeug
Mengenwachstum	→	Qualitatives Wachstum



**"Die besten Ideen sind die,
die Sie in die Tat umsetzen"**



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

**puls Marktforschung GmbH
Röthenbacher Straße 2
90571 Schwaig**

**Tel: 0911/9535400
Fax: 0911/9535404**

**wessner@puls-navigation.de
www.puls-marktforschung.de**





For Better Decisions

puls Marktforschung GmbH

Röthenbacher Straße 2
90571 Schwaig bei Nürnberg

Tel. 0911-9535-400
Fax 0911-9535-404

info@puls-navigation.de
www.puls-marktforschung.de



Geschäftsführer: Dr. Konrad Weißner • Ust-ID-Nr.: DE 133 554 286 • Ust-Nr.: 241/135/41 284 • Amtsgericht Nürnberg • HRB 11034