

Prozente

Beitrag von „jow“ vom 20. November 2005 um 16:16

Hi All,

ich weiss nicht ob es hier irgendwo schon einmal Thema war, deshalb schreibe ich es einfach mal hier rein. Also haut mich wenn das der falsche Ort ist. 😊

Weis jemand von Euch für welchen Rabatt ein VW-Händler in D. die Autos vom Werk beziehen kann?

Würde mich nur mal so interessieren. Ich habe von einem befreundeten BMW-Händler vor 10 Jahren mal die Aussage bekommen das die die Autos für etwa 17% einkaufen können.

Nun las ich hier das jemand als Käufer knapp 15% auf einen neuen Touareg bekommen soll...

Weis jemand da genauere Zahlen, ich meine für den Händler muss sich der Verkauf doch auch irgendwie rentieren...

Gruss
jow

Beitrag von „jemy“ vom 20. November 2005 um 16:53

Zitat von jow

Hi All,
für den Händler muss sich der Verkauf doch auch irgendwie rentieren...

Gruss
jow

natürlich, wenn du in die Werkstatt fährst und der Bonus für XY verkaufte Autos.

Beitrag von „bell407“ vom 21. November 2005 um 10:41

Servus jow,

also bei BMW ist es seit gut einem Jahr so, dass die Händler im Schnitt 10% bekommen, früher waren es 15%. Es geht da nach Modell und welchen Bonus man erfüllt hat. So ähnlich dürfte es bei VW auch sein, beim Dicken sind wohl im Schnitt 11% Händlererrabatt. Ausnahmen sind sog. Bezugsscheine von diversen Berufsverbänden da gibts dann 15-20%

Grüsse nach Irland

Christian

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 21. November 2005 um 12:21

Ab 01.01.2006 werden die Margen bei VW erneut verändert. Zukünftig sollen auch kleinere Händler wieder bessere Möglichkeiten haben. In der Vergangenheit konnte einiges über die Farbe der Fliesen etc. aufgebessert werden. Davon geht man (jedenfalls zum Teil) wieder ab.

Je nach Modell werden aber nach wie vor ca. 19 % Maximalmarge möglich sein.
Thomas

Beitrag von „andreas“ vom 21. November 2005 um 18:42

15 % sind schon drin, man muss nur ein wenig suchen und mehrere Händler abklapern. 😊

Gruß
andreas

Beitrag von „Heinz“ vom 21. November 2005 um 19:20

Zitat von andreas

15 % sind schon drin, man muss nur ein wenig suchen und mehrere Händler abklapern. 😊

Gruß
andreas

Hallo Andreas,

da ist sie wieder, die deutsche Mentalität, die ich so liebe. Jedem das seine, aber 15% als Vorgabe hier rein zu schreiben (Geiz ist Geil lässt grüssen) halte ich für groben Unfug. Mag ja sein, dass es in Berlin Händler gibt, die dieses Spiel mitmachen, bis sie bankrott sind. Aber mich kotzt es einfach nur an. 🤢

Aus meiner Sicht halte ich 7%-10% für Normalkunden (keine Großabnehmer, Presse, Behinderte usw.) realistisch für einen guten Preisnachlass.

gruß
Heinz

Beitrag von „jow“ vom 21. November 2005 um 20:52

Hi,

[Heinz](#): einfach cool bleiben...;)

Ich wollte nicht wissen was man als Käufer 'herausschlagen' kann, sondern was der Händler an Prozenten bekommt.

Mir scheint da sehr viel Spekulation dabei zu sein und ich wollte es deshalb wissen.

Ich wollte wirklich keinen Thread eröffnen nach dem Motto:"Der X in Y gibt aber jedem 30%" "30% sollten schon drinsein" "Ich bin ein Verhandlungsgenie" "Ich habe jetzt drei Händler gegeneinander ausgespielt" "Immer wenn ich mit meinem dreibeinigen Hund auftauche geben die mir sowieso 20% Mitleidsrabatt" etc. 😄

Gruss
jow

Beitrag von „jamesbond“ vom 21. November 2005 um 21:17

Da werden "wir kunden" auch keine klaren Zahlen bekommen.

Die Verträge der Händler mit den Herstellern sind sehr "verschachtelt"

Welchen Status (Vertragshändler, Autohaus mit und ohne Gebietsschutz) hat der Händler?

Die Händler können sich freiwillig höhere Ziele "aufbürden", gegen höhere Bonuszahlungen natürlich

Freiwillige und "gezwungene" Beteiligung an Verkaufsmaßnahmen des Herstellers.....

Ich hatte letztes Jahr am 28.12. bestellt mein Händler war da ganz wild hinterher. Ich denke, er wird seinen Bonus im Hinterkopf mitgerechnet haben. 😄

LG
james

Beitrag von „dummytest“ vom 21. November 2005 um 21:46

Zitat von jamesbond

D

Ich hatte letztes Jahr am 28.12. bestellt mein Händler war da ganz wild hinterher. Ich denke, er wird seinen Bonus im Hinterkopf mitgerechnet haben. 😄

LG
james

Nach meiner Erfahrung ein sehr empfehlenswerter Termin so zwischen Weihnachten und Neujahr 😄, da durfte ich bei Toyota auch mal die allerbesten Erfahrungen machen.

Ist wie immer: abgerechnet wird am Schluss und das ist meistens das Ende vom Kalenderjahr..... 🙌🙌

Beitrag von „dummytest“ vom 21. November 2005 um 21:49

Zitat von jow

Hi,

[Heinz](#): einfach cool bleiben...;)

Denk dir nix bei, bei dem Thema kann Heinz schon mal etwas "lauter" werden 😄
ansonsten schreibt er aber immer sehr vernünftige Posts hier

.
.

[Heinz](#): nicht hauen jetzt, bin schon wieder weg.....



Beitrag von „Heinz“ vom 22. November 2005 um 09:39

Zitat von dummytest

Denk dir nix bei, bei dem Thema kann Heinz schon mal etwas "lauter" werden 😄
ansonsten schreibt er aber immer sehr vernünftige Posts hier

.
.

[Heinz](#): nicht hauen jetzt, bin schon wieder weg.....

Hallo Burkhard,

vielen Dank, zuviel der Ehre.

Aber du hast Recht, bei dem Thema werde ich gerne etwas lauter. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir in Deutschland weniger Probleme hätten, wenn jeder jedem seinen (geschäftlichen) Erfolg gönnen würde. Händlermargen in allen Bereichen gegen 0 zu drücken ist volkswirtschaftlich extrem gefährlich und fährt gerade eine Dienstleistungsgesellschaft (die wollen wir doch sein, oder?) mittelfristig in den Abgrund.

Nun kann ich es keinem Individuum verdenken, für sich persönlich die günstigste Alternative rauszusuchen. Aber da unsere Gesellschaft inzwischen kollektiver Schnäpchenjäger geworden ist müssen wir die auch hieraus resultierenden Konsequenzen (Massenarbeitslosigkeit, Netto-Lohnverluste) auch alle tragen.

Was mich an Andreas Post geärgert hat ist die Assoziation 15% sind mit einem kleinen bisschen suchen für den Endkunden schon drin (Was ja nicht die Frage von jow war). Natürlich sind die irgendwo drin, aber sie sind eben NICHT Standard bei einer Vielzahl der seriösen Händler.

gruß
Heinz

Beitrag von „dummytest“ vom 22. November 2005 um 11:02

Zitat von Heinz

Hallo Burkhard,

vielen Dank, zuviel der Ehre.

Aber du hast Recht, bei dem Thema werde ich gerne etwas lauter. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir in Deutschland weniger Probleme hätten, wenn jeder jedem seinen (geschäftlichen) Erfolg gönnen würde. Händlermargen in allen Bereichen gegen 0 zu drücken ist volkswirtschaftlich extrem gefährlich und fährt gerade eine Dienstleistungsgesellschaft (die wollen wir doch sein, oder?) mittelfristig in den Abgrund.

Nun kann ich es keinem Individuum verdenken, für sich persönlich die günstigste Alternative rauszusuchen. Aber da unsere Gesellschaft inzwischen kollektiver Schnäpchenjäger geworden ist müssen wir die auch hieraus resultierenden Konsequenzen (Massenarbeitslosigkeit, Netto-Lohnverluste) auch alle tragen.

Was mich an Andreas Post geärgert hat ist die Assoziation 15% sind mit einem kleinen bisschen suchen für den Endkunden schon drin (Was ja nicht die Frage von jow war). Natürlich sind die irgendwo drin, aber sie sind eben NICHT Standard bei einer Vielzahl der seriösen Händler.

gruß
Heinz

Alles anzeigen

Hallo Heinz,

ich sehe das schon etwas anders und bin der festen Überzeugung, dass der "Markt" das regelt. Natürlich hast du Recht, dass eine "Geiz ist Geil" Mentalität zur Zeit ausgebrochen ist, das

ändert aber nichts an den Marktgesetzen, dass ohne "Druck" von der Käufer-Seite die Verkäuferseite immer versuchen wird, ihren Gewinn zu maximieren (das ist normal und eben der freie Markt).

Auf den Fahrzeug-Kauf bezogen heisst das, das es (auch nach meiner Erfahrung) immer Händler geben wird, die ihre Margen verringern, um das Geschäft zu machen. Es ist somit möglich (mit entsprechendem Such-Aufwand) wohl die 15% Rabatt vielleicht zu erreichen.

Mag sein, dass der Händler dann nix mehr verdient, obwohl das wohl kaum von hier aus zu beurteilen wäre bei den differierenden Vertragsbedingungen zwischen VW + den Händlern. Möglicherweise verkauft auch ein Händler den Wagen ohne Marge, nur um aus strategischen Gründen einen Kunden (auch Werkstattkunden) zu gewinnen.

Solche Mischkalkulationen sind doch völlig normal.

Für volkswirtschaftlich gefährlich halte ich das allerdings nicht, im Gegenteil, nur so funktioniert die Volkswirtschaft wirklich richtig und entwickelt sich positiv (der Druck muss da sein, um Verbesserungen in der Produktion zu erreichen). Wir würden sonst alle noch VW Käfer fahren und hätten heute nicht halbwegs bezahlbare Autos wie den VW Touareg. Wir würden ebenfalls noch mit der Dt.Post telefonieren, vor nicht mal 10 Jahren habe ich für ein Ferngespräch sage und schreibe 68 Pf. (mal rechnen, das sind fast 35 €-Cent) pro Minute bezahlt, heute kostet mich das gleiche Gespräch 1,5 €-Cent pro Minute.

Wir kaufen heute für wenig Geld High-Tech Geräte aus, die vor wenigen Jahren noch 10-20 fache gekostet haben, da lohnt nicht mal mehr eine Reparatur, wenn er kaputt geht.

Erst wenn es dem Lieferranten "weh" tut, dann wird auch das Rationalisierungs-Potential genutzt und über die Preise an den Endverbraucher weitergegeben.

Ich will ja nun nicht behaupten, dass das alles immer so schön ist und störungsfrei über die Bühne geht, aber einen anderen Weg als über Angebot und Nachfrage sehe ich nicht (in der DDR hat das ja auch gar nicht geklappt, ausser in der Schattenwirtschaft).

Beitrag von „T-RACK“ vom 22. November 2005 um 11:26

Hallo Burkhard,
da kann ich Dir zu 100% zustimmen!



Gruß

Chris

Beitrag von „andreas“ vom 22. November 2005 um 12:13

Ich denke, man muss zwischen Produktpreisen und Dienstleistungspreisen schon einen Unterschied machen. Produktpreise beruhen immer auf einer spekulativen Mischkalkulation, da man vorher kaum abschätzen kann, wie sich ein Produkt verkauft. Mit höheren Verkaufszahlen steigt natürlich auch der Verhandlungsspielraum des Herstellers, den dieser auch ruhig an die Kunden weitergeben kann/soll.

Gute EK-Preise auszuhandeln, dient 1. meinem Geldbeutel, 2. dem meiner Familie und letztendlich auch 3. denen meiner Mitarbeiter. Ferner habe ich größere Möglichkeiten, auch noch in andere nützliche Dinge zu investieren und marktfähig zu bleiben. Wenn ein Händler mir von sich aus einen hohen Rabatt anbietet, wäre ich wohl schön blöd, dies auszuschlagen. Mit den Gig hat das nichts zu tun, das ist eh die reine Kundenverulung, die meisten Produkte bekomme ich bei anderen Händlern günstiger oder zumindest gleichpreisig.

Ferner unterscheide ich anhand des EK-Weges. In den letzten 8 Jahren habe ich einige Autos gekauft, wobei ich meine Wunschausstattung, etc. genau wusste. Es gab also keine Beratung oder Probefahrt, wurde alles per Tel./Fax abgewickelt.

Letzte Woche habe ich nach einem Beratungsgespräch ein GPS gekauft und dabei bewusst 10% Mehrpreis gegenüber einem Internetshop in Kauf genommen. Da habe ich die Dienstleistung extra bezahlt.

Schön, wenn sich jemand noch leisten kann, mehr als nötig für ein Produkt auszugeben, ich kann und will es auch nicht.

Gruß
andreas

Beitrag von „Heinz“ vom 22. November 2005 um 18:22


Zitat von andreas

(...)

Letzte Woche habe ich nach einem Beratungsgespräch ein GPS gekauft und dabei bewusst 10% Mehrpreis gegenüber einem Internetshop in Kauf genommen. Da

habe ich die Dienstleistung extra bezahlt.
(...)

Hallo Andreas,

schön, wenn du es so differenziert betrachtest und auch erbrachte Dienstleistung honorierst. Das ehrt dich und hebt dich von der breiten Masse ab. Denn die Realität in deutschen Landen sieht leider anders aus. Davon können fast alle Einzelhändler inzwischen ein Lied singen. Diese erbringen die volle Beratungsleistung, das Geschäft macht dann aber ein ebay-Versender oder ein Kampfpreis-Großmarkt. Darauf sind viele Käufer dann auch noch stolz und fühlen sich richtig toll dabei. Für mich ist das einfach nur zum  .

gruß
Heinz

Beitrag von „Heinz“ vom 22. November 2005 um 18:28

Zitat von dummytest

Hallo Heinz,

ich sehe das schon etwas anders und bin der festen Überzeugung, dass der "Markt" das regelt. Natürlich hast du Recht, dass eine "Geiz ist Geil" Mentalität zur Zeit ausgebrochen ist, das ändert aber nichts an den Marktgesetzen, dass ohne "Druck" von der Käufer-Seite die Verkäuferseite immer versuchen wird, ihren Gewinn zu maximieren (das ist normal und eben der freie Markt).

(...)

Hallo Burkhard,

du hättest Recht, der Markt würde es regeln, wenn sich alle an die Spielregeln halten würden. Leider werden die Marktgesetze seit geraumer Zeit massiv durch finanziell potente Quersubventionierer gestört. Diese Quersubventionen verhindern eine Entfaltung des Marktes, weil nicht mehr ein Produkt oder eine Produktgruppe im Visier von Hersteller, Händler und Käufer steht, sondern letztlich die Finanzkraft des Herstellers oder des Händlers über Wohl und Wehe eines Produktes entscheidet. Der Käufer hat schon lange keinen grossen Einfluss mehr

auf diese Entwicklung.

gruß
Heinz

Beitrag von „dummytest“ vom 22. November 2005 um 21:40

Zitat von Heinz

Davon können fast alle Einzelhändler inzwischen ein Lied singen. Diese erbringen die volle Beratungsleistung, das Geschäft macht dann aber ein ebay-Versender oder ein Kampfpreis-Großmarkt. Darauf sind viele Käufer dann auch noch stolz und fühlen sich richtig toll dabei. Für mich ist das einfach nur zum 🤔 .

gruß
Heinz

Zustimmung 👍👍👍 , fair sollte man bleiben, auch im "Geschäftsleben".
So wie oben beschrieben, geht es nicht.

Wenn ich aber sowieso gleich beim Versender kaufen würde, dann ist ja wohl nix dagegen einzuwenden, auch dem Einzel-Händler die Chance auf das Geschäft zu geben. Es gibt reichlich Produkte/Dienstleistungen, wo ich keine Beratung mehr brauche (z.B. Handys, Touaregs 😄 ,)

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 22. November 2005 um 21:57

Zitat von jamesbond

Da werden "wir kunden" auch keine klaren Zahlen bekommen. ...

Ich habe noch mal ein wenig "nachgeschlagen" und bin fündig geworden:

VW PKW

Neues Margen- und Bonussystem bewegt die Partner

10.08.2005

Das von Volkswagen in der vergangenen Woche vorgestellte neue Margen- und Bonussystem im Einzelkundengeschäft ist in der Händlerschaft auf unterschiedliche Reaktionen gestoßen. Einerseits werden Einfachheit, gerechtere Handhabung für kleinere Händler und die damit einher gehende Planungssicherheit begrüßt. Andererseits sehen sich Händler benachteiligt, die durch den Verbundeinkauf, das so genannte "Pooling", bislang eine höhere Marge erreicht haben. Der VW/Audi-Händlerverband begrüßte die zum 1. Januar 2006 vorgesehene Neuregelung als "entscheidenden Schritt in die richtige Richtung".

Die neue Entlohnung der Partner betrifft alle Pkw-Modelle und basiert auf radikal vereinfachten Regelungen. Sie ist aber auch mit Kürzungen verbunden. Wie die VW AG den Händlern per Brief mitteilte, soll die Grundmarge von Fox bis Sharan künftig 15 anstelle von bisher elf Prozent betragen. Dafür soll der Bonus von derzeit maximal neun auf drei Prozent reduziert werden. Volumen-, Kontinuitäts- (Vorfürswagen) und Kundenzufriedenheitsbonus werden ersatzlos gestrichen. Es bleibt nur der CD-Bonus für die Umsetzung der baulichen Elemente nach der VW Masterplanung erhalten. Die theoretisch maximal erreichbare Gesamtmarge sinkt von 20 auf 18 Prozent.

Nach der vorgelegten Werksrechnung haben die Händler damit eine im Durchschnitt um 0,7 Prozent höhere Marge in der Kasse, weil sich der Mittelwert der erreichten Vergütung von 15,8 Prozent auf 16,5 Prozent erhöht. Beim Touareg gibt es künftig anstelle von 24 Prozent maximal erreichbarer Vergütung (elf Prozent Grundmarge, 13 Prozent Bonus) nur noch 19 Prozent (16 Prozent Grundmarge, drei Prozent Bonus). Hier bleibt die durchschnittlich gewährte Gesamtmarge von 17,5 Prozent erhalten, so die Verantwortlichen bei VW. Trotz des neuen Systems wird sich das "Pooling" beim CD-Bonus aber wohl nicht verhindern lassen.

Gut für 90 Prozent

"Im Vergleich zur bisherigen Situation können nach unseren Feststellungen rund 90 Prozent aller VW-Händler mit dem neuen System gut und zum großen Teil besser leben", kommentierte Michael Lamlé, Vorstandssprecher des Händlerverbandes, die Neuerungen. Alle VW-Händler würden in Kürze ein Schreiben von VW erhalten, mit dem über die wesentlichen Punkte informiert wird und dem eine Vereinbarung zur einvernehmlichen Vertragsanpassung beigefügt ist. Jeder Partner müsse dann die konkreten Veränderungen für sein Unternehmen prüfen.

Lamlé unterstrich, dass dabei bisherige "Pooling"-Effekte unberücksichtigt bleiben sollten, denn VW hätte ab 2006 in jedem Fall Maßnahmen gegen dieser Form des Einkaufs ergriffen. Zudem sollten die Partner neben der "reinen Prozent-Arithmetik" weitere positive Effekte wie langfristige Kalkulierbarkeit, Reduzierung der Komplexität sowie Erhöhung der Liquidität bei

ihrer Entscheidung mitbedenken. (Ralph M. Meunzel/Peter Gaide)

Quelle: AUTOHAUS Online

Thomas

Beitrag von „axel.deppe“ vom 23. November 2005 um 15:22

Zitat von dummytest

Zustimmung 🍷👍👍, fair sollte man bleiben, auch im "Geschäftsleben".
So wie oben beschrieben, geht es nicht.

Wenn ich aber sowieso gleich beim Versender kaufen würde, dann ist ja wohl nix dagegen einzuwenden, auch dem Einzel-Händler die Chance auf das Geschäft zu geben. Es gibt reichlich Produkte/Dienstleistungen, wo ich keine Beratung mehr brauche (z.B. Handys, Touaregs 😄,

Hallo,

ich kann Heinz leider aus eigener Erfahrung nur zustimmen.

Ich bin Inhaber einer Kaffeebar und wir verkaufen (manchmal 😊) auf hochpreisige Espressomaschinen an Privatkunden.

Es kommt ständig vor, dass Kunden unsere ausgiebige Beratung in Anspruch nehmen und im Internet kaufen. Manche sind so stolz darauf, dass sie es mir hinterher erzählen müssen.

Zum Glück muss ich von diesem Verkauf nicht leben.

Bei dieser leider sehr verbreiteten Mentalität vieler Kunden, wird es bald keine Fachberatung mehr geben!

Ein Geschäft kann nur dann gut sein, wenn beide Seiten ihren Spass daran haben.

In diesem Sinne (€3,- ins Phrasenschwein!!!)

Axel