



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE

am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.

- ein Branchenevent von BuFa-MOT und VdM -
Max-Eyth-Schule Kirchheim



unterstützt von:



getragen von:



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.



Podiumsdiskussion

unterstützt von:



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.



Podiumsdiskussion:

Zum Verhältnis Fachhandel – Lieferant:

Was kann, was muss jede Seite leisten?

- Gewährleistung:** Sind die Konditionen auskömmlich?
- Schulung:** Was muss der Fachbetrieb leisten?
- Ersatzteilwesen**
- Liefer- und Finanzierungsbedingungen**

unterstützt von:



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.



Definition

Gewährleistung (Haftung bei Mängel)

ist gesetzlich geregelt (§§ 437ff BGB) und beträgt 2 Jahre. Sie liegt vor, wenn im Zeitpunkt der Lieferung die Ware mit einem Mangel versehen ist. Mängelansprüche können nur gegenüber dem Verkäufer geltend gemacht werden. Verkäufer kann seine Aufwendungen sich vom Lieferanten in voller Höhe erstatten lassen. (§ 478 BGB)

Garantie

Ist ein freiwilliges Versprechen für bestimmte Dinge gerade zu stehen. Meist Gebrauchstauglichkeit der Ware für einen bestimmten Zeitraum vom Hersteller. Der Versprechende legt die Bedingungen selbst fest. Garantieansprüche können nur gegenüber dem Garantieversprechenden beziehungsweise dessen Beauftragten geltend gemacht werden.

unterstützt von:



Probleme gibt es immer wieder bei den Garantieabrechnungen

- zu geringe Zeitvorgaben der Hersteller
- nicht kostendeckende Garantievergütungen
- unterschiedliche Ansprechpartner, je nach Fehler (Motor oder Rest)

Die Konditionen für Gewährleistungsarbeiten stehen immer wieder im Fokus, weil sie oft nicht ausreichend bemessen sind:

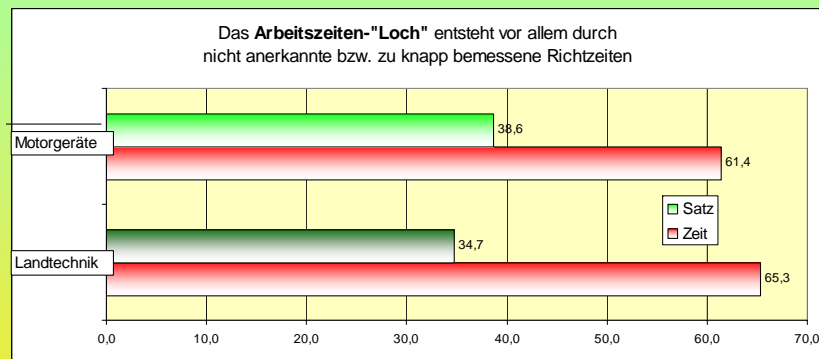
Nach Betriebsvergleichen MOTORGERÄTE zahlt jeder Kollege im Jahresdurchschnitt 2008 – gemessen an den eigenen Konditionen – € 3.000 drauf

Offene Garantiekosten 2008 in der MOTORGERÄTE-Branche: €3.000 pro Betrieb und Jahr



Die Konditionen für Gewährleistungsarbeiten stehen immer wieder im Fokus, weil sie oft nicht ausreichend bemessen sind:

Das **Arbeitszeiten-"Loch"** entsteht vor allem durch nicht anerkannte bzw. zu knapp bemessene Richtzeiten



Podiumsdiskussion



Podiumsdiskussion:

Zum Verhältnis Fachhandel – Lieferant:

Was kann, was muss jede Seite leisten?

- Gewährleistung:** Sind die Konditionen auskömmlich?
- Schulung:** Was muss der Fachbetrieb leisten?
- Ersatzteilwesen**
- Liefer- und Finanzierungsbedingungen**

unterstützt von:



Bereits bei einer der ersten – von vielen weiteren folgenden und in QMF mündenden – Sitzungen von BuFa-MOT und VdM mit der Industrie war der Wunsch nach einer Homogenisierung des Schulungskalenders der Lieferanten wesentliche Händlerforderung:

- bei Fabrikatsübergreifenden und vor allem nicht-technischen Themen, z.B. „Marketing I bis III“
- Terminabstimmung untereinander
- Fabrikats-spezifische, dann qualifiziertere, Schulungen sind dann denkbar, wenn z.B. QMF Basisschulungen, auch bei technischen Themen, übernimmt

unterstützt von:



Podiumsdiskussion

Podiumsdiskussion:

Zum Verhältnis Fachhandel – Lieferant:

Was kann, was muss jede Seite leisten?

- Gewährleistung:** Sind die Konditionen auskömmlich?
- Schulung:** Was muss der Fachbetrieb leisten?
- Ersatzteilwesen**
- Liefer- und Finanzierungsbedingungen**

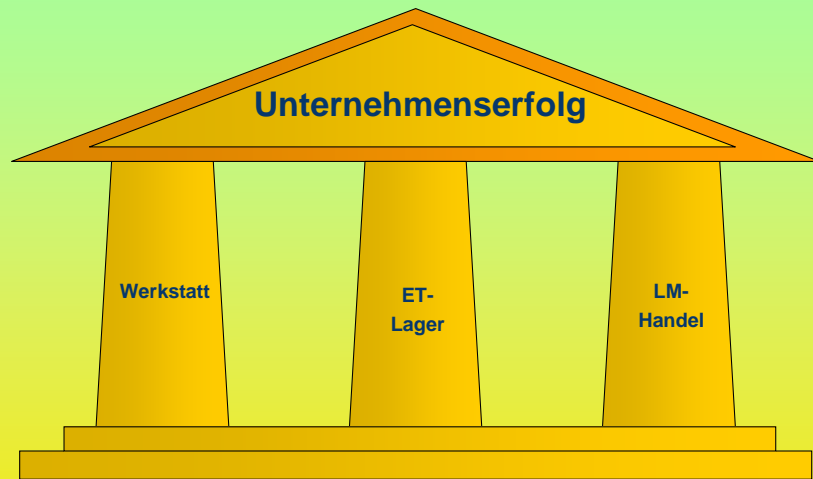
unterstützt von:



unterstützt von:



Motorgeräte-Fachbetrieb

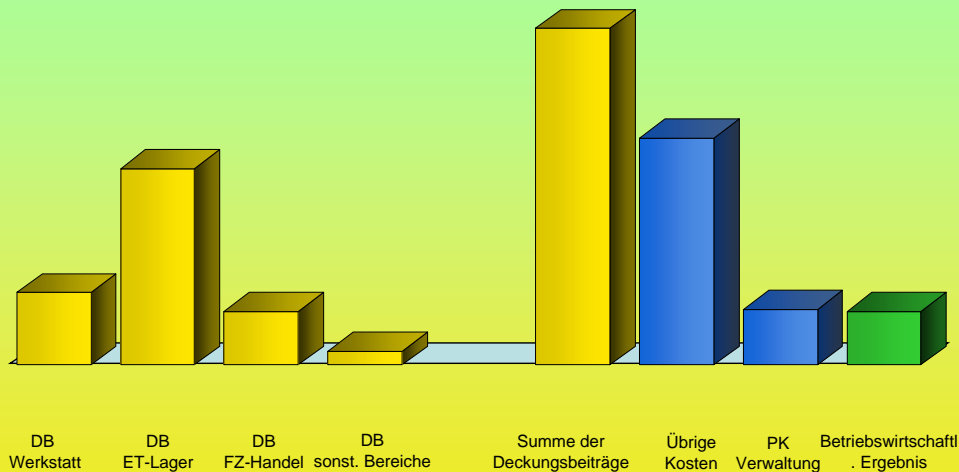


Deckungsbeiträge

😊 Max	7,2 %
😐 Durchschnitt	3,2 %
☹ Min	0,1 %

7,1 %-Punkte (spanning from Max to Min)

Deckungsbeiträge



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.



Der Werkstattbereich, darin eingeschlossen Teilehandel und Teileverbau, ist die wesentliche Cash-Cow jedes Fachbetriebs:

Deckungsbeitrag lt. Betriebsvergleichen in MOT-Fachbetrieben 2007:

Maschinen:	€ 13.300	2,7% v. Spartenumsatz
Werkstatt:	€ 22.700	10,1% v. Spartenumsatz
Lager:	€ 12.100	5,7% v. Spartenumsatz

⇒ Die Margen aus dem Teilebereich sind extrem wichtig!

unterstützt von:





Zu Jahresbeginn 2009 startete Kramp ein online-Portal namens www.agripapa.de

Der Händler kann hier für seine Kunden einen virtuellen Teilemarkt simulieren, Kramp bewirbt agripapa auf breiter Front, auch bei Kunden.

Offene Fragen dabei:

- Jeder Händler vermarktet alle Krampteile – unabhängig von seinen Marken
- Kunden sehen alle Preise, auch die der sog. „Werkstattteile“
- Händler ist nur virtuell Inhaber des Shops, er wird gläsern

Ist ein Preisverfall zu befürchten?
Wie stellen sich Handel und Lieferanten auf?



Podiumsdiskussion



Podiumsdiskussion:

Zum Verhältnis Fachhandel – Lieferant:

Was kann, was muss jede Seite leisten?

- Gewährleistung:** Sind die Konditionen auskömmlich?
- Schulung:** Was muss der Fachbetrieb leisten?
- Ersatzteilwesen**
- Liefer- und Finanzierungsbedingungen**



Das Konditionensystem der Lieferanten von Maschinen und Teilen ist wichtig für die betriebliche Kalkulation im Fachbetrieb.

Welche Möglichkeiten sind denkbar, wie die Lieferanten den Fachhandel schon bei ihrer Konditionengestaltung in Richtung „Kundenbindung“ unterstützen können?

- Langlaufende Maschinengarantie / Unterstützung bei Händlergarantie
- Full-Service-Konzepte
- Fachhandel- / Kundenaufklärung zum Verrechnungssatz?
- denn:



Stundenverrechnungssätze im Land- und Baumaschinenhandel



Kalkulation

Erzielter Stundenverrechnungssatz in der Werkstatt

Motorgeräte

😊 Max	49,68 EUR
😐 Durchschnitt	45,22 EUR
😞 Min	40,76 EUR

Kfz-Autohäuser:

😊 Max	70,40 EUR
😐 Durchschnitt	56,00 EUR
😞 Min	42,80 EUR



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.



Die großen Auto- und Schleppermarken dieser Welt generieren einen großen Teil – vermutlich bald den größeren (wenn nicht längst passiert) – ihrer Gewinne aus Maschinen-Finanzierungstools, die sie ihren Kunden in deren Bedürfnissen sehr angepasster Form sehr erfolgreich andienen.

Sind auch bei uns Branchentools denkbar?

unterstützt von:



1. Branchenkongress MOTORGERÄTE am 7./8. März 2009 in Kirchheim/T.



Podiumsdiskussion

unterstützt von:

