

**Roland Brucker:**

## ▶▶ Die unendliche Geschichte „Handlingspauschale“

**R**oland Brucker hatte die schönste Neuigkeit zu verkünden. Doch bevor er das tat, blieb er ganz gelassen und informierte er erst einmal über das Thema Karosserie und Lack.

Dieses Geschäftsfeld steht in der jüngsten Vergangenheit vor folgendem Problem: Es werden mehr Fahrzeuge zugelassen. Dennoch passieren weniger Unfälle. Waren es im Jahr 2000 noch 3,9 Millionen Haftpflichtschäden, standen 2007 nur noch 3,3 Millionen Haftpflichtschäden zu Buche.

Zudem sanken auch noch die durchschnittlichen Reparaturkosten und zwar von 2.253 Euro im Jahr 2000 auf 2.114 Euro im Jahr 2007.

Doch als ob das nicht schon genug Schwierigkeiten mit sich brächte, kommen noch folgende Probleme hinzu: höhere Kosten in der Karosseriewerkstatt durch moderne Karosseriekonstruktionen und damit verbundene anspruchsvollere Ausstattungen

Der Ausbildungsstand und die Einrichtung in den Autohäusern entspricht nicht mehr den Erfordernissen, die diese modernen Materialien an eine fachgerechte Instandsetzung stellen.

Die Schadenssteuerung von Versicherungsgesellschaften in ihre eigenen Werkstattnetze nimmt weiter zu.

Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken hat der Ausschuss gemeinsam mit TOYOTA Deutschland und dem TOYOTA Versicherungsdienst (TVD) folgende Punkte erarbeitet:

- Umsetzung der Kooperationsverträge mit dem TVD, um mit klar definierten Abläufen, festen Rahmenbedingungen und günstigen Prämien für die Kunden im Verbund zu halten. Die Pilotphase dazu ist gestartet.
- Qualifizierung der Händler-Mitarbeiter und Aufbau eines TOYOTA K+L Netzwerkes. Dadurch wird die Reparaturqualität und Kundensicherheit gewährleistet.
- Kooperationen mit anderen Versicherungen zu vernünftigen Konditionen, wie sie u.a. im Allianz Fairplay vorgesehen sind.
- Um dies in die Praxis umzusetzen, ist der THV Partnerschaften eingegangen. Konkret stellte Brucker die Partnerschaften mit AUDATEX bzw. AUDAWEB, sowie mit Harry 112 vor. Auf der Tagung konnte sich jeder Händler an

den Infoständen der jeweiligen Unternehmen informieren.

Was Harry 112 betrifft, kündigte Brucker in Kürze eine Pilotphase mit Praxistest an. Danach legt der Ausschuss das weitere Vorgehen fest. So soll garantiert werden, dass die Kunden nicht im Wirrwarr der verschiedenen Hotlinenummern verloren gehen, sondern mit der ihm vertrauten Telefonnummer ihres Händlers an einen kompetenten Partner gelangen.

All diese Bausteine habe der Verband für die Kollegen verhandelt. Es sei jetzt an jedem selbst, zu entscheiden, was er davon in der Praxis einsetze.

Dass trifft auch für den Partner zu, den der Ausschuss gewann, da TOYOTA kein Gehör für die Händlerwünsche im Zusammenhang mit einer Vermarktungshilfe für die Lagerbereinigung hat.

### **PareX**

Es ist die Firma PareX. Als Datenquelle dient ihr das Händler-EDV-System.

Brucker bat die Händler, sich von der Leistungsfähigkeit dieses Anbieters

### **Roland Brucker**

Autohaus Brucker GmbH  
Otterswanger Straße 1  
88630 Pfullendorf

Tel.: 07552 / 20 200  
Fax: 07552 / 20 20 20  
Brucker@vodafone.de



## Kundenservice Jahresberichte

zu überzeugen. Wenn sich genügend Interessenten finden, könnte der Verband auch vernünftige Konditionen aushandeln. Aus den heute 49 Euro pro Monat könnten dann durchaus 36 Euro pro Monat werden. Dem Lagerstock wäre eine Vermarktungshilfe sicher gut.

Apropos Gut tun – das täte jedem Händler, wenn es nicht immer wieder Pannen und Probleme im Bereich der D-CAT Motoren gäbe. Der Ausschuss will dieses Thema in diesem Jahr zur Schwerpunktaufgabe machen und technische Schwierigkeiten möglichst im Anfangsstadium in Köln reklamieren.

Dann kam Bruckers Überraschung. Bekanntlich hatte TOYOTA ohne Not den Händlern per Rundschreiben ab 1. April eine Handlingspauschale von 14,98 % mitgeteilt. Und dass, obwohl die gemeinsamen Gespräche im ersten Quartal zu keiner Einigung geführt hatten,

So etwas spornt Verbandsleute erst richtig an. In den Wochen vor der Tagung wurde weiter verhandelt und ein deutlich besseres Ergebnis erreicht. Und das sieht so aus:

- Erhöhung der Handlingspauschale von 14,98 % auf 16,89 %
- Dies bedeutet ein plus von ca. 2000 Euro/ Betrieb
- Der Garantiestundenverrechnungssatz kann einmal pro Jahr nach einem festen Schema beantragt werden.
- Diagnoseaufwendungen, die über dem normalen Aufwand liegen, können im Einzelfall beantragt werden.

Nahezu 2 % mehr Handlingspauschale – und zwar direkt im System berücksichtigt – das ist ein großer Verhandlungserfolg, der kurzfristig in kleiner Runde (Roland Brucker und Andreas Doppert für den THV sowie Johannes Herrlich und Jens Brech für TDG) ausgehandelt wurde. Die Händler sparten auch nicht mit Beifall für den Vorstand. Der neue Wert gelte zudem rückwirkend zum 01.04.2009.

Kritische Worte fand Roland Brucker für die Händler, die den für 2007 und 2008 ausgehandelten Warengutschein nicht eingelöst haben.

Genauso wenig Verständnis hat er auch für diejenigen, die den Einsatz des IT-Testers nicht, wie möglich, mit 0,2 Stunden berechnen. Er rief die Händler auf, nichts zu verschenken. Schließlich wird doch eigentlich jeder Cent gebraucht.

Schließlich sagte Brucker noch voraus, dass die Verschrottungsprämie oder besser gesagt die in diesem Zusammenhang vermarkteten Neufahrzeuge sicher positive Effekte für die Werkstätten werden. Schon allein deshalb, weil die Kunden mit ihren alten Autos schon lange in keine Vertragswerkstatt mehr gegangen sind. ▶▶



**1.** Geben Sie die Teilenummer ein  
**2.** Finden Sie Händler, die diese Teile haben  
**3.** Finden Sie Aktualisierungen  
**4.** Finden Sie den Rabatt  
**5.** Bestellen Sie  
**6.** Wählen Sie die Lieferart

### TOPaktuell: Einigung im Thema Handlingspauschale & Garantie erzielt!

- Erhöhung der Handlingspauschale von 14,98% auf 16,89%!
- Dies bedeutet im Schnitt ein plus von ca. 2000 Euro/ Standort
- Der Garantiestundenverrechnungssatz kann einmal pro Jahr nach einem festen Kalkulationsschema beantragt werden.
- Diagnoseaufwendungen, die über dem normalen Aufwand liegen, können im Einzelfall beantragt werden.