

### Verkäuferfinanzierung

# Zubrot möglich

AH Mothor mit eigenem Entlohnungssystem



Fotos: Minack

Erik Markwart, Verkaufsleiter in Brandenburg, und Frank Motejat (re.), Geschäftsführer des Autohauses, sehen im neuen Entlohnungssystem auf einen Blick, welche Erträge jeder Verkäufer erzielt hat. Markwart selbst muss nur noch die eingetragenen Werte kontrollieren und die Zahlungen genehmigen.

1 459 neue und gebrauchte Fahrzeuge hat das Autohaus Mothor in Brandenburg im Jahr 2006 verkauft. Zu diesem Ergebnis hat jeder der sieben Verkäufer beigetragen und wurde dafür auch je nach seiner Leistung mit einem

kauf, bei dem die Verkäufer bis zu 15 Prozent Provision erreichen konnten.

Doch im Jahr 2002 stellte die Geschäftsführung fest: Das reicht nicht mehr aus. Ein Verkäufer verkauft heute in einem Autohaus nicht nur Fahrzeuge. Finanzierungen, Versicherungen, Garantien, Zubehör - all das gehört heute ebenso selbstverständlich zum Autohausgeschäft und bringt Geld in die Kasse. Außerdem hatte das alte System auch Schwächen. So war es unattraktiv, gebrauchte Langsteher zu verkaufen, weil deren Preis Stück für Stück abgewertet worden war.

Plus in der Geldbörse belohnt. Für Geschäftsführer Frank Motejat ist die Entlohnung nach Bruttoertrag schon immer ein wichtiges Mittel für das Wohl des Unternehmens und für die Motivation seiner Verkäufer gewesen. Bereits Ende der neunziger Jahre arbeitete sein Unternehmen nach einem Modell im Ver-

Motejat beauftragte das befreundete Software-Unternehmen Atlas Informationsysteme damit, ein Provisionsprogramm „zu stricken“, das das betriebswirtschaftliche Denken der Mitarbeiter belohnt. Das Ergebnis: Die Grundprovision eines Verkäufers ist auf acht Prozent des

### ZUSATZPROVISIONEN

- ▶ für Lagerwagen: 1,5 Prozent
- ▶ für Restschuldversicherung: 0,3 Prozent
- ▶ für eine Kfz-Versicherung: 1,5 Prozent
- ▶ für eine Anschlussgarantie: 1,5 Prozent
- ▶ für ein Servicedepot: 1,0 Prozent
- ▶ für Autocredit (mit Schlussrate), Kredit bzw. Leasing: 2,0 Prozent
- ▶ für Zubehör über 500 Euro: 2,0 Prozent

kfz-betrieb 9/2007

Bruttoertrags gesenkt worden. Aber es gibt zahlreiche Möglichkeiten, diesen Betrag zu erhöhen. Sei es durch den Verkauf eines Lagerwagens, eines Langstehers, einer Garantie oder eines Servicekontos. Bis zu 21 Prozent Provision kann ein Verkäufer auf diese Art und Weise bekommen. Das Schöne dabei ist:

Das Programm fragt bei jeder Aktion die einzelnen Möglichkeiten ab und erinnert den Verkäufer sozusagen, daran, dass er zu dem Fahrzeug beispielsweise auch eine Versicherung verkaufen könnte. Außerdem sieht der Verkäufer bei jeder Aktion sofort, was sie ihm persönlich bringt. Das geht so weit, dass der Computer lobt und tadelt. Das System sieht acht feste Aktionen vor – wie Finanzierung oder Garantie – sowie vier variable. Das ist dann von Vorteil, wenn es zeitlich begrenzte Aktionen vom Hersteller oder von einem Dienstleister gibt.

„Wir haben das Programm nicht über die Köpfe unserer Mitarbeiter hinweg eingeführt“, erinnert sich Frank Motejat. Drei Monate dauerte die Übergangsphase, in der



**Venkäufer Frank-Michael Hupe verdient seit der Einführung des neuen Entlohnungssystems bis zu 30 Prozent mehr im Monat als vorher. Aber nicht nur deshalb begrüßt er das System. Es sei außerdem auch einfacher zu handhaben als das alte.**

jeder Verkäufer die alte und neue Methode vergleichen konnte. Zum Schluss waren alle dafür.

### Statistik ohne Aufwand

Der Geschäftsführer ist vom Resultat begeistert: „Ich sehe auf einen Blick, wer die meisten Finanzierungen verkauft, die Standtage am deutlichsten senkt.“ Und die Ergebnisse geben ihm Recht: Die Standtage sind unter 90 ge-

ken. So kann er sehen, mit welchen Fahrzeugen welcher Marke und welchen Alters sich die besten Erträge erzielen lassen. „Ich weiß jetzt, dass wir mit acht Jahre alten Autos nur Verluste machen oder dass wir in der Stadt Brandenburg mit gebrauchten Ford nichts verdienen können“, erklärt er. Außerdem wird die Buchhaltung entlastet, weil das System die Gehälter automatisch errechnet.

Natürlich geht das alles nicht von selbst. Anfangs erhielt jeder Mitarbeiter eine Systemschulung. Jetzt findet jeden Monat eine Abendschulung zu einem bestimmten Thema statt. Dazu lädt Motejat einen Zulieferer, eine Bank oder eine Versicherung ein, die über ihre Produkte informiert und über die Möglichkeiten, mit deren Verkauf Geld zu verdienen. Außerdem üben die Mitarbeiter in jeder Schulung das Verkaufen und informieren sich gegenseitig über das, was sie bei den externen Schulungen gelernt haben.

Motejat fürchtet sich nicht vor zunehmendem Wettbewerb zum Beispiel durch das Internet: „Mit unserem Entlohnungsprogramm haben wir einen ganzen Blumenstrauß an Dingen, die uns zusätzliche Erträge bringen. Wir müssen ihn nur nutzen.“

Elvira Minack

## BETRIEBSKENNZAHLEN

Umsätze in Millionen Euro	2006	2005
Neuwagen	9,65	8,41
Gebrauchtwagen	7,14	4,75
Service und Teile	2,85	2,65
Gesamt	19,64	15,9
Umsatzrendite	2,5 %	2,5 %
<b>Marktanteil</b>		
Lokaler Marktanteil	9 %	8 %
Durchschnittlicher MA der Marke	3,2 %	2,8 %
<b>Verkauf</b>		
Neuwagen	631	549
Gebrauchtwagen	828	651

### Kontakt

#### Autohaus Mothor

Carl-Reichstein-Straße 25  
14770 Brandenburg/Havel  
Geschäftsführer: Frank Motejat  
Telefon: 03381/33 55 14  
Telefax: 03381/33 55 55  
E-Mail: motejat@mothor.de  
Internet: www.mothor.de

Auf einen Blick kann jeder Verkäufer nach jedem Geschäft sehen, was es ihm für die Geldbörsse gebracht hat. Außerdem sieht er, wie seine Zielerfüllung aussieht.

The screenshot shows the PROVISION software interface. On the left, there's a sidebar with navigation links like 'PROVISION', 'kunden', 'provisionsberechnung', 'monatsübersicht', 'statistik' (which is highlighted in red), 'sonstiges', 'benutzershandbuch', and 'abmeldung'. Below that is a user profile for 'Hupe, Frank-Michael [Autohaus Mo...]' with stats: H: 8, S: 17, and 2324,41. The main window is titled 'Fahrzeugverkauf' and shows details for a Skoda. It includes fields for 'Hersteller', 'Modell', 'Rechnungsdatum', 'Verkaufspreis' (31980,00 €), 'Käufer', and various checkboxes for vehicle type and tax status. Below this is a section for 'Ertragsmindehung' (Profit reduction) with tables for internal and external calculations. At the bottom, there's a summary table for 'Ertragsverbesserung' (Profit improvement) with columns for 'Herstellerprämie', 'Versicherungsprämie', and other financial details. The total value shown is 163,48€.

Weitere Informationen zur Entlohnungssoftware PROVISION



Rechenzentrum | Archivierung  
Softwareentwicklung | IT-Netzwerke

Tel. 03381 / 52 93 - 0  
Fax 03381 / 52 93 - 19  
E-Mail info@atlas-brb.de  
Internet http://www.atlas-brb.de  
http://www.myprovision.de

sunken, die Penetrationsrate für Versicherungen ist von unter 15 auf 40 Prozent gestiegen und in seiner besten Filiale erwirtschaften die Mitarbeiter 230 Euro Zinserträge pro Geschäft. Ohne zusätzlichen Aufwand bekommt Motejat aussagekräftige Statisti-