

## ABRUFSCHEINE

# Gewerbliches Geschäft stärken

Über Abrufscheine können Firmenkunden beim Autokauf Rabatte aus Kooperationen mit den Herstellern nutzen. Jan Vogel, Geschäftsführer der BDS Mehrwert GmbH, erklärt, warum das auch für den Autohandel interessant ist.

von Frank Selzle

**AH:** Herr Vogel, der Bund der Selbständigen BDS – Gewerbeverband Bayern e. V. bietet seinen Mitgliedern Abrufscheine. Was ist das?

**J. Vogel:** Bei einem Abrufschein handelt es sich um die Berechtigung, als Mitglied beim BDS-Bayern mittels vorab ausgehandelter Rahmenvereinbarungen bei einer Vielzahl von Autohändlern mit einem Rabatt einzukaufen – egal, ob als Freischaffender, Selbständiger, Unternehmer, Inhaber oder Gesellschafter einer Firma. Unsere Mitglieder erhalten beim Kauf oder Leasing ihres Firmenfahrzeugs bis zu 40 Prozent Rabatt auf den Listenpreis. Ohne Nachverhandlung, ohne lästigen Papierkram.

**AH:** BDS Mehrwert, das Wirtschaftsunternehmen des Verbandes, organisiert die Rabatte. Wie funktioniert das?

**J. Vogel:** Das Konzept gestaltet sich relativ einfach: Wir schließen Rahmenverträge mit den Herstellern, diese räumen uns für verschiedene Modelle unterschiedliche Rabatte ein. Abrufbar sind diese Rabatte bei jedem Händler des Herstellers, egal, ob in Bayern, Sachsen-Anhalt oder Berlin. Dadurch ist auch gesichert, dass die Wertschöpfungskette direkt vor Ort gewährleistet ist. Der Händler bekommt wiederum auf Vorlage des betreffenden Abrufscheins seine Rückvergütung vom Hersteller.

**AH:** Wie viele Automarken sind dabei?

**J. Vogel:** Aktuell kooperieren wir mit zehn Herstellern. Unser Vertriebsteam informiert in den Autohäusern direkt vor Ort über die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit. Lokale BDS-Verbände und Autohäuser können über gemeinschaftliche Veranstaltungen einen Mehrwert für beide Seiten generieren. Mit unserer hohen Zahl an Mitgliedern offerieren wir den Händlern mögliche Neukunden.

Netzwerke sind in diesem Bereich immer noch ein zentrales Thema.

**AH:** Und wie viele Händler sind an Bord?

**J. Vogel:** In Bayern etwa 750 Händler, in Baden-Württemberg ca. 150. Grundsätzlich greift dieses Modell aber deutschlandweit. Wir haben auch Autohäuser im Norden, beispielsweise in Bremen, die unsere guten Konditionen nutzen, um Gewerbetreibende langfristig an sich zu binden. Die überregionale Ausweitung dieser Kooperationen ist ein Thema, das wir in Zukunft weiter intensivieren wollen und werden.

**AH:** Sie haben jüngst eine eigene Software entwickelt, um das Thema zu professionalisieren. Was steckt dahinter?

**J. Vogel:** Ziel war es, den Abruf des Abrufscheins zu simplifizieren. Dies ist uns dank der neuen Software gelungen. Jetzt erhält der Händler ein eigenes Log-in, kann in einem Formular die Daten des jeweiligen Mitglieds eingeben und bekommt direkt die verfügbaren Abrufscheine angezeigt. Der Abrufschein wird automatisiert erstellt, mit Datum und Unterschrift. Dieser ist für das Autohaus auch downloadbar und kann problemlos zur Abrechnung mit allen Details zum Hersteller geschickt werden. Die Abrufscheine bleiben im Händlerbereich für das Autohaus hinterlegt.

**AH:** Für welche Autohändler ist das interessant?

**J. Vogel:** Grundsätzlich für jeden Autohändler, der mit Gewerbekunden zu tun hat und die Marken anbietet, die wir vertreten – das gilt natürlich auch für Mehrmarkenbetriebe. Je mehr Mitglieder diesen Rahmenvertrag nutzen, umso bessere Konditionen können wir anbieten. Auf diesem Weg kann man als Autohaus die Kunden langfristig im Haus halten.

**AH:** Wie können Autohändler teilnehmen?

**J. Vogel:** Die Teilnahme ist problemlos – interessierte Autohäuser können sich einfach auf unserer Homepage [www.kfz-abrufschein.de](http://www.kfz-abrufschein.de) im Händlerbereich anmelden und bekommen von uns die Zugangsdaten inklusive kurzem Erklärvideo zugemailt. Sollten zusätzliche Fragen auftauchen, steht unser Vertrieb direkt vor Ort, telefonisch oder online zur Verfügung.

**AH:** Entstehen den Händlern Kosten?

**J. Vogel:** Nein, es ist absolut kostenlos – und die Händler sparen sich viel Zeit. ■



Jan Vogel, Geschäftsführer der BDS Mehrwert GmbH