

DAS AUTOHAUS-KONZEPT



**Fahrzeugübergabe
im Autohaus**



**Glückliche
Kunden**



**Glückliche
Verkäufer**

Lukrative Margen für das Autohaus
..... und die Kunden lieben es

Die **ZUSÄTZLICHE DIENSTLEISTUNG** für Ihre **KUNDEN**

DER LANGZEITSCHUTZ für FARBE und GLANZ der Fahrzeuge

Wird dem **KUNDEN** schon beim **ERWERB** seines Fahrzeuges
von dem **VERKÄUFER** mitangeboten und mitverkauft



DAS NEUE KONZEPT NUR FÜR AUTOHÄUSER

- ➔ für alle **NEUWAGEN**
- ➔ für alle **GEBRAUCHTWAGEN**



Die Karosserie Langzeitversiegelung
mit der Waxoyl Garantie

DAMIT IHRE FAHRZEUGE SEHR LANGE WIE NEU AUSSEHEN



DIE VORTEILE DES WAXOYL-KONZEPT FÜR IHRE KUNDEN



WAXOYL 100 PLUS SCHÜTZT DAUERHAFT DIE KAROSSERIE GEGEN EXTERNE BELASTUNGEN

UV-Strahlenfilter – Sauren Regen – Flugrost - Matsch – Streusalz - Luftverschmutzungen

WAXOYL 100 PLUS ERLEICHTET WESENTLICH DAS ENTFERNEN VON

Vogelkot - Insektenreste – Baumharz und weitere Umwelteinflüsse

KEIN NACHTRÄGLICHES POLIEREN ODER WACHSEN DES FAHRZEUGES MEHR NOTWENDIG

Durch die SCHUTZSCHICHT der Waxoyl Versiegelung wird ein aufwendiges Polieren oder der Gang zu einem professionellen Aufbereiter komplett überflüssig

WAXOYL 100 PLUS verleiht der Lackschicht des Fahrzeuges eine nahezu unverletzliche und dauerhafte HOCHGLANZ-SCHUTZSCHICHT



Langfristig **NEUWERTIGES AUSSEHEN** für einen deutlich höheren Wiederverkaufswert

Einfache **NACHFOLGEPFLEGE** (übersteht mehr als **100 Autowäschen**) ←

Bewahrt viele Jahre seinen **TIEFENGLANZ** und seine **FARBFRISCHE**

Verhindert schnelle **GEBRAUCHSSPUREN** und kleine **MIKROKRATZER**

Die **OBERFLÄCHE** wird fühlbar **GLATT** und **GESCHMEIDIG**



➔ mit **3** Jahre GARANTIE auf den NEUWAGEN

➔ mit **2** Jahre GARANTIE auf den GEBRAUCHTWAGEN





Kleines Fahrzeug

VK 199 €
inkl. MwSt.



Wir empfehlen, Sie entscheiden

DER KUNDENPREIS
(empfohlener Verkaufspreis)



Mittleres Fahrzeug

VK 249 €
inkl. MwSt.



Die Nettokalkulation für Ihr Autohaus

167,23 €

-39,00 €

-20,00 €

108,23 €

Ihr Nettoverkaufspreis an den Kunden

Ihr Einkaufspreis bei WAXOYL

Provision für Ihren Verkäufer

209,24 €

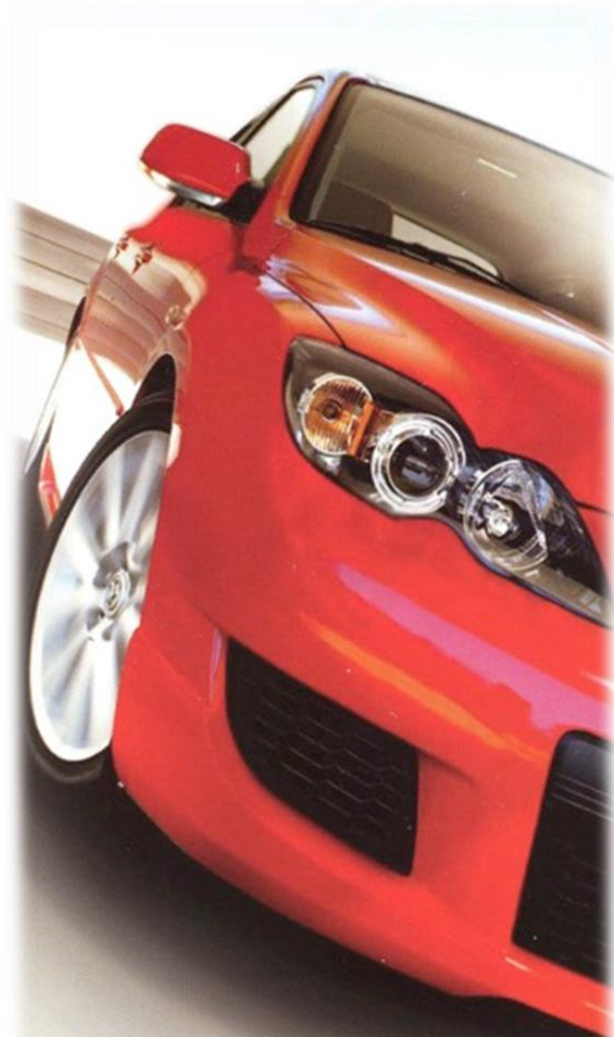
-39,00 €

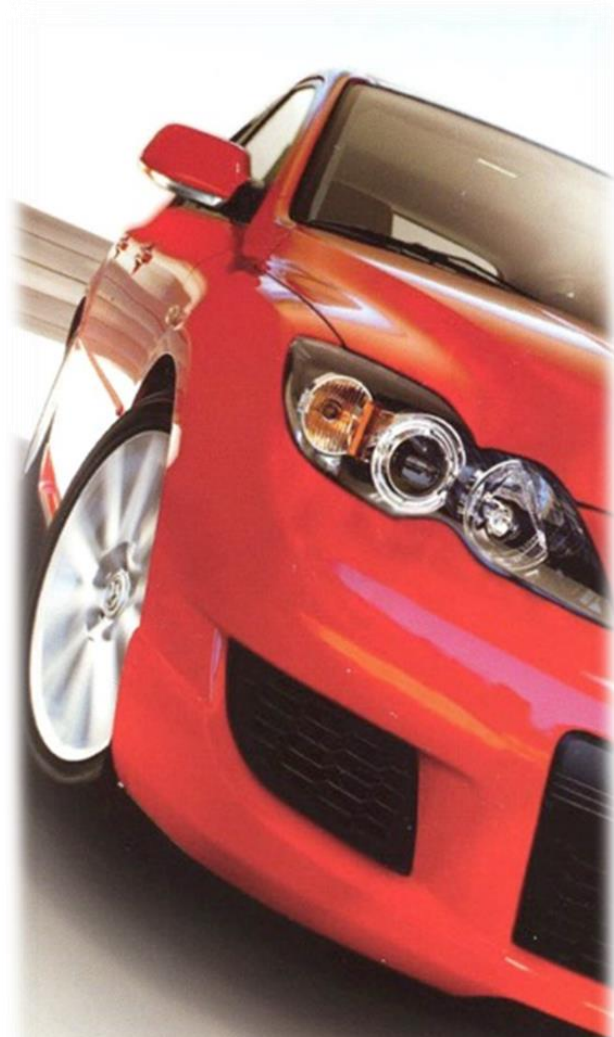
-25,00 €

145,24 €

← Gewinn pro Fahrzeug →
(ohne Arbeitszeit)

Als Arbeitszeit für das Auftragen werden durchschnittlich 30 Minuten benötigt





Großes Fahrzeug

VK 299 €
inkl. MwSt.



Wir empfehlen, Sie entscheiden

DER KUNDENPREIS
(empfohlener Verkaufspreis)



PREMIUM-FAHRZEUG

VK 399 €
inkl. MwSt.



Die Nettokalkulation für Ihr Autohaus

251,26 €

-39,00 €

-30,00 €

182,26 €

Ihr Nettoverkaufspreis an den Kunden

Ihr Einkaufspreis bei WAXOYL

Provision für Ihren Verkäufer

335,30 €

-39,00 €

-40,00 €

256,30 €

Gewinn pro Fahrzeug
(ohne Arbeitszeit)

Als Arbeitszeit für das Auftragen werden durchschnittlich 30 Minuten benötigt



AUTOHAUS

LANGZEITVERSIEGELUNG

Verdienen mit dem „Wow-Effekt“

Die Schweizer Firma Waxoyl bietet eine Langzeitversiegelung mit Garantie. Autohäuser können mit deren Verkauf bei Neu- und Gebrauchtwagen zusätzliche Erträge generieren.



Waxoyl Deutschland Verkaufsleiter Claude Knaebel (l.) demonstrierte Armin Kroll, Serviceleiter von Hahn Automobile in Bietigheim, und seinem Team Aufbringen und Wirkungsweise der Langzeitversiegelung. Für den Start gibt es auch ein speziell angefertigtes Roll-up.

Zusätzliche Ertragschancen werden im Autohandel dringend gebraucht. Eine einfache Möglichkeit bietet die Schweizer Firma Waxoyl. Der Anbieter von Korrosions- und Unterbodenschutz mit Großkunden wie Iveco und Liebherr hat eine Langzeitversiegelung für den Lack von Fahrzeugen entwickelt, die exklusiv über Autohäuser vertrieben wird. „Es ist ein Langzeitschutz für Farbe und Glanz“, erläutert der Verkaufsleiter Deutschland Claude Knaebel. „Waxoyl 100 Plus schützt dauerhaft gegen UV-Strahlen, sauren Regen, Flugrost, Matsch, Streusalz und Luftverschmutzungen. Vogelkot, Insektenreste und Baumharz lassen sich leichter entfernen. Und wir geben für Neuwagen darauf drei Jahre Garantie, für Gebrauchtwagen zwei Jahre.“ Der Clou dabei: Das Auto sieht nicht nur nach der Anwendung super aus, sondern es braucht für die Dauer der Garantie auch

keine zusätzliche Oberflächenbehandlung mehr. „Einfaches Waschen und Trocknen genügt.“ Nach Angaben des Herstellers übersteht die Versiegelung mehr als 100 Autowäschen.

Das Geschäftsmodell

Für die Autohäuser ist die Rechnung dabei ziemlich einfach: Der Einkaufspreis für die Waxoyl-Kits beträgt 39,90 Euro pro Stück. Angeboten werden kann die Dienstleis-

KURZFASSUNG

Die Waxoyl-Versiegelung schützt den Lack dauerhaft gegen externe Belastungen. Das Produkt ist einfach zu handhaben und bietet zusätzliche Ertragschancen, da es exklusiv über Autohäuser vertrieben wird. Die Hahn-Gruppe und andere große Händler setzen es schon ein.

tung nach Empfehlung des Herstellers zwischen 199 und 399 Euro – je nach Größe des Fahrzeugs und nach Aufwand. Denn: So erläutert zum Beispiel Jörg Seemann, Geschäftsführer des VW-Autohauses Dallgow am Stadtrand von Berlin, in dessen Betrieb das Produkt angewendet wird: „Das Auto muss sauber sein.“ Bei manchen Gebrauchtwagen sei der Aufwand dafür etwas größer. Denn Fliegenüberreste oder Schlieren von früheren Behandlungen mit anderen Mitteln müssen weg sein. „Was man vorher sieht, sieht man auch nachher“, erläutert Knaebel.

Einfache Handhabung

Bei Neuwagen ist die Anwendung dagegen schnell erledigt. Mit dem Cleaner aus dem Kit wird der Lack vorbereitet. Bei Kosmetik würde man sagen „die Poren geöffnet“, denn das Mittel soll in die Oberfläche eindringen (siehe Grafik). Danach wird die Versiegelung mit einem Schwamm, der an mehreren Stellen angestochen und leicht angefeuchtet wird, aufgetragen. Das Mittel ist schon in den Schwamm eingearbeitet – deswegen müssen die Löcher sein. 15 Minuten warten, mit Mikrofasertuch abwischen. Fertig. Mit etwas Übung schafft man das in 30 Minuten.

Numerierte Garantie

In jedem Kit ist ein Zettel mit einer Garantienummer. Autohäuser bekommen Zugang auf den Waxoyl Server und können dort selbst die Garantie eintragen. Im Autohaus Dallgow bekommen die Aufbereiter dafür pro Stück eine kleine Provision. Andere Betriebe lösen das mit Punkten, die der Aufbereiter in ein Heft einkleben kann. Nach einer bestimmten Anzahl von Punkten gibt es eine Prämie. Eine Statistik zeigt dort auch an, wie viele Anwendungen das Autohaus schon verkauft hat.

Aufgabe für Verkäufer, Serviceberater und Assistenten

Die Verkäufer sollten das Produkt beim Neuwagen- bzw. Gebrauchtwagenverkauf

kfz-betrieb



Sebastian Melster (l.) und Sascha Lenzen (2. v. l.) von der Ruhrdeichgruppe schätzen den engen Draht zu Axel Schulz (2. v. re.) und Claude Knaebel (re.) von Waxoyl.

ZUSATZGESCHÄFT

Glänzende Ertragschance

Mit einer selbst aufgetragenen Zweiphasenversiegelung auf Polymerbasis können Autohäuser die Brillanz der Kundenfahrzeuge bis zu drei Jahre lang erhalten – und zusätzlichen Umsatz generieren. Die Ruhrdeichgruppe ist vom Konzept überzeugt.

Wenn es um die Pflege des eigenen Autos geht, scheuen die Deutschen weder Mühe noch Kosten: Seit vielen Jahren werden in Deutschland 250 Millionen Euro mit Autopflegemitteln umgesetzt, die mehr als 2.500 Waschanlagen in Deutschland erwirtschaften 1,24 Milliarden Euro. Immer öfter gönnen sich die Autobesitzer eine Komplettaufbereitung für ihr Fahrzeug oder entscheiden sich für eine Versiegelung. Die Krux für die Autohäuser ist: Sie partizipieren daran nur ganz am Bande. Wer eine Politur oder eine Versiegelung kauft, tut das in aller Regel im Baumarkt oder im Internet und legt dann selbst Hand an. Eine Tatsache, die Claude Knaebel, Verkaufsleiter Deutschland der Firma Waxoyl (www.waxoyl.com), nicht versteht. Seine Devise lautet: Das Geld für die Pflege des verkauften Neu- oder

Gebrauchtwagens soll im Autohaus bleiben: „Wir bieten den Handelsunternehmen mit unserer Versiegelung eine attraktive Möglichkeit, zusätzliche Erträge zu generieren“, betont er.

Als Dienstleistung verkauft

Das Geschäftsmodell ist so simpel wie clever: Waxoyl liefert den Autohäusern eine Zweiphasenversiegelung, die auf Polymertechnik basiert. Einmal aufgetragen, garantiert der Autopflegespezialist, dass ein Neuwagen drei Jahre lang die Farbbrillanz und den Glanz eines frisch produzierten Fahrzeugs behält und vor externen Belastungen geschützt ist, wie UV-Strahlen, Flugrost oder Streusalz. Für Gebrauchtwagen gibt es eine zweijährige Garantie.

Die Besonderheit am Waxoyl-Konzept ist, dass die Betriebe nicht etwa

das Produkt an die Kunden verkaufen, sondern die Dienstleistung: „Ein Endkunde kann unsere Versiegelung weder online noch in einem Geschäft kaufen“, versichert Claude Knaebel. In den knapp drei Jahren, in denen die Versiegelung in Deutschland angeboten wird, konnte er schon zahlreiche Kfz-Betriebe davon überzeugen. Zum Kundenkreis gehören kleine Autohäuser genauso wie große Mehrmarkenhändler, beispielsweise die AVAG, sowie PSA-Niederlassungen.

Auch die Duisburger Ruhrdeichgruppe bietet die Versiegelung seit knapp einem Jahr an ihren zwölf Standorten an: „Anfangs waren wir schon etwas skeptisch, weil es ja genügend Polituren auf dem Markt gibt. Doch nachdem wir das Produkt am Auto unseres Geschäftsführers getestet und uns das Konzept dahinter näher-



Unsere Kontaktdaten



Deutschland

Waxoyl Autozubehör

Vertriebs GmbH

Hermann-Albertz Str. 17-23

46045 Oberhausen

Tel. +49 208 41 02 21

Ihr Autohaus Ansprechpartner:

Herr Claude Knaebel

Projekt- und Verkaufsleiter

Mail: claude.knaebel@waxoyl.ch

Mobil: +49 151 590 449 78



Schweiz, Hauptsitz

Waxoyl AG

Seewenweg 5

4153 Reinach

Tel. +41 61 281 77 94



www.waxoyl.com

