

Ausgabe Nr. A 36/19 | Düsseldorf, 3. September 2019 | 46. Jahrgang | ISSN 1431-3316

Der Autobanken-Leistungsvergleich 2019 läuft auf Hochtouren, heute steht die Entscheidung in einem anderen großen Wettbewerb im Mittelpunkt! Die weiteren Themen dieser Ausgabe für Sie, sehr verehrte Leserin, sehr geehrter Leser:
 ■ Starkes Statement von Botschafterin Lara zur 'ICH KAUF GERN VOR ORT'-Kampagne 2019/2020 ■ Das Timing der 'mi'-Auswertungen für die August-Zahlen ■ Ihre Forderungen an die Chefetagen der Industrie ■ Wird das Carsharing überschätzt? ■ Ein Abschiedsgruß an Dr. Ferdinand Piëch ■ Cheftipp Seite 4 – zuerst eine neue Rangliste:

Finale im Leistungsvergleich der Garantie-Anbieter 2019

Heute präsentieren wir Ihnen die brisanten Ergebnisse der Befragung des Auto-Fachhandels mit dem Titel 'Die Leistungen der Garantie-Anbieter auf dem Prüfstand', die wir vom 30. April bis zum 31. Juli 2019 durchgeführt haben (siehe die Ausgaben A 18, 30/19).

Seit der Branchen-Premiere dieses Leistungsvergleichs 2007 in einem überaus anspruchsvollen Dienstleistungs-Metier des Kfz-Handels, müssen sich die Garantie-Anbieter alle zwei Jahre dem Urteil ihrer Handelspartner stellen.

Markenübergreifende Wettbewerbe sind besonders kräftige 'mi'-Instrumente, um Sie als Auto-Unternehmer im harten Wettbewerb so stark wie möglich zu machen. Dazu zählen seit 2005 ebenfalls die jährlichen ■ Manager-Wettbewerbe (A 23/19) und der ■ Autobanken-Leistungsvergleich, den 'mi' für 2019 im Juli gestartet hat (A 27/19).

Auch für den Wettbewerb der Garantie-Anbieter bleibt es bei einer bewährten Praxis: **Weder Unternehmen noch deren Manager wurden von 'mi' vorab über das Abschneiden informiert, Sie als treuer 'mi'-Leser erfahren die neue Garantieanbieter-Rangliste natürlich zuerst!**

Die Tabelle dokumentiert Ihnen die Resultate aller von 'mi' durchgeführten Wettbewerbe der Garantie-Anbieter! Wie vor zwei Jahren gibt es auch diesmal ein Ranking mit 17 Firmen (A 36/17), wobei es zwei Unternehmen erstmals in die vielbeachtete Rangliste schaffen.

Sehr erfreulich ist: **Die Bewertung der Firmen durch ihre Händler hat sich enorm verbessert:** Die durchschnittliche Note ist nach 2,13 (2013) und 2,02 (2015) sowie 2,16 (2017) mit jetzt 1,93 für 2019 auf einem neuen Rekord-Niveau angekommen. Schauen wir mit Ihnen in die Details:

Gesamtergebnis der 'markt intern'-Umfrage 2019														
Die Leistungen der Garantie-Anbieter auf dem Prüfstand des Auto-Fachhandels														
Rang 2019	Unternehmen	Note 2019	Rang 2017	Note 2017	Rang 2015	Note 2015	Rang 2013	Note 2013	Rang 2011	Note 2011	Rang 2009	Note 2009	Rang 2007	Note 2007
1.	Pro Garant GmbH	1,47	1.	1,49	3.	1,57	4.	1,61	3.	1,74	4.	2,11	4.	2,47
	Wena-Car Produkt GmbH	1,47	2.	1,52	3.	1,57	4.	1,61	3.	1,74	3.	2,07	9.	2,77
3.	Intec AG	1,51	2.	1,52	3.	1,57	1.	1,42	1.	1,43	1.	1,58	1.	2,17
	MultiPart Garantie AG	1,51	2.	1,52	1.	1,49	2.	1,53	2.	1,62	9.	2,47	3.	2,42
	Real Garant Versicherung AG	1,51	2.	1,52	1.	1,49	2.	1,53	3.	1,74	2.	1,83	7.	2,69
6.	GPG GmbH	1,77	14.	2,63	17.	3,13	16.	2,95	12.	2,52	17.	3,13	-	-
7.	MPR-Garantie	1,82	8.	1,96	15.	2,62	14.	2,59	14.	2,73	14.	2,83	-	-
8.	APC Adams GmbH	1,92	8.	1,96	11.	2,03	9.	2,07	6.	1,97	5.	2,17	5.	2,49
	GAV Versicherungs-AG	1,92	8.	1,96	6.	1,78	7.	1,89	16.	3,42	18.	3,34	13.	3,37
	Tissen Kruck GmbH	1,92	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11.	GGG-Kraftfahrzeug-Reparaturkosten-Versicherungs-AG	1,94	7.	1,83	7.	1,86	8.	1,96	15.	2,97	13.	2,81	11.	2,98
	Rekoga AG	1,94	6.	1,79	13.	2,37	12.	2,43	11.	2,46	15.	2,87	-	-
13.	Allianz Warranty GmbH	2,02	11.	2,07	12.	2,09	15.	2,77	-	-	-	-	-	-
14.	Meneks AG	2,29	14.	2,63	13.	2,37	13.	2,47	-	-	-	-	-	-
15.	mobile Garantie Deutschland GmbH	2,43	13.	2,38	9.	1,92	10.	2,19	-	-	-	-	-	-
16.	GSG Garantie-Service GmbH	2,57	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17.	CG Car-Garantie Versicherungs-AG	2,79	16.	3,12	7.	1,86	6.	1,76	7.	2,21	11.	2,64	6.	2,57

Ihr direkter Draht zur Redaktion Automarkt & Tankstelle: +49 (0) 211 6698-172

■ Fax: +49 (0) 211 6698-237 ■ E-Mail: auto@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/auto



Die ersten vier Leistungsvergleiche 2007, 2009, 2011, 2013 gewann die **Intec AG/Göttingen** in einer beeindruckenden Sieges-Serie. Die **MultiPart Garantie AG/Ringsheim** und die **Real Garant Versicherung AG/Neuhausen** sind 2015 gemeinsam vorn, die **Pro Garant GmbH/Castrop-Rauxel** gewinnt 2017 erstmals. 2019 gibt es einen Doppelsieg von Unternehmen, die noch nie zusammen auf Platz 1 waren:

■ **Die Pro Garant GmbH/Castrop-Rauxel steigert ihre Note auf 1,47 und verteidigt ihren 2017-Sieg!** Wörtliche Zitate aus den 'mi' schriftlich vorliegenden Kommentaren der Händler belegen, das Pro Garant-Team macht einen top Job: ■ „Es gibt keine Beschwerden der Kunden“ ■ „unkomplizierte Abwicklung der Schäden“ ■ „schnelle Zahlungen“ ■ „Pro Garant ist sehr kulant“ ■ „freundlicher und zeitnaher Kontakt“ ■ „langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit“ ■ „sehr zuverlässig“ ■ „der Außendienst ist super, kümmert sich um uns Händler“ ■ „erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis“ ■ „sehr gute Kommunikation“. **Für den Pro Garant-Geschäftsführer Jörg Henning und dessen Kollegin Kai Deutschmann ist dies ganz sicher ein weiterer Höhepunkt in der Geschichte des Unternehmens.** 'mi' gratuliert herzlich!

■ **Die Wena-Car Produkt GmbH/Waldheim ist mit der famosen Note 1,47 erstmals ganz oben im Ranking!** Die Handelspartner sind begeistert von der Zusammenarbeit mit Wena-Car: ■ „Die Betreuung ist top“ ■ „immer zuverlässig“ ■ „Wena-Car nimmt auch meine Oldtimer“ ■ „super Service“ ■ „sehr hilfsbereite Mitarbeiter im Innen- und Außendienst“ ■ „schnelle Erledigungen“ ■ „fair und kulant“ ■ „seit Jahren unser Geschäftspartner“ ■ „Rainer Wendler versteht die Händler-Sprache“ ■ „Jens Naske pflegt mit seiner häufigen Präsenz vor Ort intensiv die Kontakte zu uns Händlern“. **'mi' fügt hinzu: Wir zollen Jens Naske und Rainer Wendler unsere Anerkennung für ihre große unternehmerische Leistung als einziger Garantie-Anbieter aus dem Osten. Im 20. Jahr der Wena-Car GmbH können beide richtig stolz auf sich und ihre Mannschaft sein!**

Es folgen drei auch sehr händlernahe Unternehmen mit einer ausgezeichneten Note von 1,51 auf Position 3, die seit Jahren von ihren Handelspartnern in die Top 3 gewählt werden:

■ **Die Intec AG/Göttingen (3.) und Vorstandsvorsitzender Markus Müller, Sohn von Intec-Gründer Horst Müller, sind weiter auf Erfolgskurs.** Die Händler sehen Intec sehr positiv: ■ „Prima Leistungen und gute Preise“ ■ „mit Intec an unserer Seite gibt es keine Probleme“ ■ „sehr zuverlässig“ ■ „exzellente Beratung“ ■ „wertvolle Zusammenarbeit mit unserem Gebietsleiter“ ■ „schnelle Zahlungen“ ■ „perfekter Partner für uns Händler“ ■ „Markus Müller hat viele gute Ideen“. **Ganz klar: Intec ist ein sehr innovativer und treuer Partner des Auto-Fachhandels.**

■ **Die MultiPart Garantie AG/Ringsheim (3.) ist auch auf Rang 3 und erzielt ebenfalls eine exzellente Bewertung! Händler honorieren, was sie in der täglichen Kooperation seit Jahren erleben:** ■ „MultiPart ist wirklich zuverlässig“

■ „sehr zügige Schadenabwicklung“ ■ „Zahlungen erfolgen immer schnell“ ■ „nur zufriedene Kunden“ ■ „die Tarife sind sehr gut“ ■ „ordentliche Rendite“ ■ „absolut seriös“ ■ „Herr Dixa engagiert sich vorbildlich in der Öffentlichkeit für den Auto-Mittelstand“. **'mi' betont noch: Waldemar Dixa ist einer der stärksten Streiter pro Kfz-Handel.**

■ **Die Real Garant Versicherung AG/Neuhausen (3.) hat als weiterer Dritter auch hervorragende Beurteilungen durch die Händler:** ■ „Kompetente Beratung durch richtige Fachleute“ ■ „super Service“ ■ „die Leistungspalette ist sehr umfangreich“ ■ „nur gute Erfahrungen über viele Jahre“ ■ „händlernahe Außendienst“ ■ „Herr Kortlüke ist ein erstklassiger Manager“ ■ „für Vertriebschef Florian Rohkamm sind wir Händler ganz wichtig“ ■ „Real Garant ist für uns ein idealer Partner“. **Super, was Vorstandsvorsitzender Lutz Kortlüke und sein Team für den Kfz-Fachhandel leisten.**

■ **Die GPG GmbH/Dormagen (6.) klettert acht Stufen hoch und ist Aufsteiger 2019!** Das Lob der Kfz-Händler klingt so: ■ „Ganz schnelle Bearbeitung und sehr guter Außendienst“ ■ „unkomplizierte Flyer“ ■ „GPG hat Garantien bis 160T km mit 100% Material- und Lohnkosten“. **Es ist klasse, welchen Schwung Geschäftsführer Matthias Bella entfacht hat.**

■ **Die MPR-Garantie/Senden (7.) verbessert sich weiter um einen Rang mit der prima Note 1,82. MPR-Geschäftsführer Bernhard Riedl kann sich über treue Händler freuen,** für sie ist die MPR „ein sehr zuverlässiger Partner“.

Drei Firmen sind auf Platz 8, die auch eine '1' vor dem Komma haben: ■ **Die APC Adams GmbH/Engelskirchen** ist für Händler „ein bewährter Partner“, dem sie oft lange verbunden sind ■ **Die GAV Versicherungs-AG/Legden** ist nicht mehr im Neugeschäft tätig (Händler bedauern dies sehr!), pflegt aber ihre Bestandskunden „absprachegemäß“, was **Vorstandsmitglied Karl Assing vielfach sehr positiv attestiert wird!** ■ **Die Tissen Kruck GmbH/Straelen** schafft es erstmals in das Ranking und das gleich mit einer beachtlichen Note 1,92. **Geschäftsführer Andreas Tissen ist sehr oft bei den Händlern.** Die Kommunikation über ihre Leistungen ist den Partnern aber „noch viel zu passiv“.

Zwei Unternehmen auf Rang 11 mit der feinen Note 1,94:

■ **Die GGG-Kraftfahrzeug-Reparaturkosten-Versicherungs-AG/Laatzten** fällt gegen immer stärkere Konkurrenz vier Stufen gegenüber 2017 nach unten. **Harald Lechnitz erhält als Vorstandsvorsitzender ganz unterschiedliche Signale:** Die einen Händler schwärmen von der „einfachen Abwicklung“ sowie einer „kompetenten Beratung“, **andere GGG-Partner berichten aber Kritisches:** ■ „Absprachen werden nicht eingehalten“ ■ „unstrukturierte Mitarbeiter“ ■ „wir erleben manchmal langwierige Schadenszahlungen“.

■ **Die Rekoga AG/Dortmund** kann ihren guten Platz 6 aus 2017 diesmal nicht wiederholen. **Vorstand Norbert Aust bekommt viel Händler-Lob für „Verlässlichkeit“,** einigen Partnern ist Rekoga jedoch „etwas überbeuert“. Nicht wenige wünschen sich „eine viel intensivere Kommunikation“.

Jetzt zu fünf Garantie-Anbietern, die von den Händlern mit einer '2' vor dem Komma bewertet werden:

- Die **Allianz Warranty GmbH/Unterföhring (13.)** steigert ihre Note von 2,07 auf 2,02, doch gegen starke Wettbewerber reicht es derzeit noch nicht für die Top 10. Händler sagen 'mi', dass sie „gute Erfahrungen gemacht haben“, 'mi' hört aber auch dies: „Wir erkennen nicht, dass wir als Händler für die Allianz Garantie wirklich wichtig sind.“ **Dies sollte sich doch schnell verändern und klären lassen.**
- Die **Meneks AG/Elchingen** bleibt auf Rang 14, erhält aber mit 2,29 eine deutlich bessere Note als 2017 (2,63). Partner würdigen „die langjährigen Kontakte“, die Abwicklung der Schadenfälle ist Händlern aber „manchmal zu bürokratisch“.
- Ihre bisher schwächste Note (2,43) bekommt die **mobile Garantie Deutschland GmbH/Wedemark (15.)**. Händler schildern „Streit über Zahlungen trotz Garantievereinbarung“. Einige spüren „abflauendes Interesse am deutschen Markt“.
- Die **GSG Garantie-Service GmbH/Freiburg (16.)** ist erstmals in der Rangliste. Kfz-Händler berichten über große Leistungsunterschiede im Außendienst, der auch schon mal „aufdringlich“ und „arrogant“ ist. Ebenso wird bemängelt:
 - „Zu teuer“
 - „zu kompliziert“
 - „wollen Geld kassieren, aber den Schaden nicht ersetzen“. Es kann nur besser werden.
- Die **CG Car-Garantie Versicherungs-AG/Freiburg (17.)** ist trotz Note 2,79 am Tabellenende. Diese Position wurde frei, weil sich die Mapfre Asistencia S.A. Deutschland nach Rang 17 in 2017 (A 36/17) per Ende 2017 hier aus dem Markt verabschiedet hat (A 41/17). **Wörtliche Händler-Stimmen zeigen auf, was die CG Car-Garantie noch besser machen muss:**
 - „Sind hochnäsig und wollen nur die dicken Händler“
 - „undurchschaubare Garantiebedingungen“
 - „sie könnten weniger aufdringlich sein“
 - „unverständliche Abrechnung im Schadenfall“
 - „zu viele Unterlagen nötig“
 - „gar keine Rückmeldung zu unserer Anfrage“
 - „immer noch zu teuer“.**Auto-Unternehmer weisen auf das Plus des Marktführers hin: „Die Bekanntheit“.** Diese große Stärke aber sollte die Arbeit an Defiziten nicht verzögern. **Das lange Statement von Vorstands-Chef Dr. Marcus Söldner** (siehe A 27/19) **ist offenbar ein Zeichen: Er weiß, er hat noch viel zu tun.**

Fazit: Es gibt eigentlich keine schlechten Garantie-Anbieter mehr. Ein Noten-Spektrum von 1,47 bis 2,79 aber belegt spürbare Qualitäts-Unterschiede. **Der Kfz-Handel kann sich über herausragende Garantie-Anbieter in den Top 3 freuen und alle anderen sind bis zum Wettbewerb 2021 herausgefordert, sich auch dieses Top-Niveau aufzubauen.** Es fällt auf, dass starke und händlernahe Persönlichkeiten wie **Waldemar Dix, Jörg Henning, Lutz Kortlüke, Jens Naske und Markus Müller die Szenerie weiterhin prägen!** **Wer wird es noch in diese Elite schaffen?**

Setzen Sie sich mit 'ICH KAUF GERN VOR ORT' in Szene

Zum achten Mal seit der großen Premiere vor sieben Jahren (A 37/12) **bekommen Sie als Auto-Fachhändler jetzt die Chance, bis zum 21. Januar 2020 ein außergewöhnliches Gewinnspiel für Ihre Kunden durchzuführen** (A 35/19). **Der Slogan 'ICH KAUF GERN VOR ORT' dieser soeben gestarteten Aktion weist dem kaufkräftigen Publikum den Weg in Ihr mittelständisches Auto-Fachgeschäft!**

17 dem Auto-Fachhandel eng verbundene Firmen unterstützen diese 'mi'-Kampagne zur Förderung stationärer Autohäuser. (A 35/19). Durch ihre Hilfe können wir Ihnen kostenlos ein hochkarätiges Marketing-Paket mit diesen Inhalten bieten:

- Eine **schicke Gewinnspiel-Box**
- **50 Teilnahme-Karten**
- und
- das **Aktions-Plakat mit Model Lara** mit den Partner-Logos (siehe Abbildung).

Zum sechsten Mal seit 2014 ist Model Lara die sympathische Botschafterin der Kampagne. Lara ist hochmotiviert: „Auf die ersten fünf Jahre blicke ich mit Freude und Stolz zurück, weil ich die Kampagne zur Förderung stationärer Fachgeschäfte großartig und inspirierend finde, die sich wirklich für etwas einsetzt und einen starken emotionalen Hintergrund hat. Da geht es nicht um reine Produktwerbung oder klassische Imageverbesserung, sondern um die Verbesserung des Lebensgefühls. Denn die

Geschäfte vor Ort haben einen enorm großen Einfluss auf die Atmosphäre und dementsprechend die Lebensqualität. **Ich darf seit 2014 ein Teil davon sein und bin enorm dankbar dafür.** Gerade in meiner Generation merke ich, wie viel in der letzten Zeit hinterfragt wird. Achtsamkeit, Entschleunigung und natürlich auch das Umweltbewusstsein werden immer wichtiger und präsenter in unserem Denken. **Ich finde, dass die Kampagne 'ICH KAUF GERN VOR ORT' irgendwo ein Vorreiter des Ganzen ist.** Bummeln zu gehen, die Momente vor Ort ganz bewusst wahrzunehmen, die Zeit im Hier und Jetzt zu genießen und durch den Einkauf vor Ort oftmals auch die Umwelt zu schützen – **das alles ist nur möglich, wenn der stationäre Handel bleibt.** Mich motiviert eigentlich alles!

Dass ich komplett hinter dieser Kampagne stehe, dass ich mich ebenfalls stark mit der Thematik auseinandersetze und dass ich zumindest einen kleinen Teil zum Erfolg der Kampagne beitragen kann. **Ich bin so froh, das Gesicht der Kampagne zu sein und mit diesem dafür stehen zu dürfen. Dass Leute mich mit dem stationären Handel identifizieren, ist ein wundervolles Gefühl. Diese 'mi'-Aktion ist enorm wichtig!**“

Nutzen Sie diese Chance:

- Setzen Sie Ihr Autohaus vor Ort unübersehbar in Szene
- Rufen Sie das kostenlose Marketing-Paket zu dieser Aktion noch heute bei 'mi' ab!



Chef-Informationen und 'mi'-Aktivitäten im Telegramm-Stil

Drei Daten-Services für Sie zu den August-Zahlen

Zur Pkw-Absatz-Statistik für den achten Monat 2019 plant 'mi' diese Datendienste für Sie: ■ **In der Ausgabe A 37/19 erhalten Sie die Analyse 1–8/19 bundesweiter Verkäufe bis zur Modell-Ebene.** Die KBA-Daten für August „nach Marken und Modellreihen“ erwarten wir am 5. September.

■ In A 38/19 folgt die 6-Seiten-Studie 1–8/19 für die neuen und alten Bundesländer ■ **Die jüngsten Verkaufszahlen im für Sie ganz wichtigen GW-Geschäft liefern wir Ihnen auch umgehend, sobald diese KBA-Meldung eintrifft.**

'mi' packt den Spitzenmanagern Ihre Forderungen auf den Schreibtisch

Haben Sie Wünsche an die Cheftage Ihrer Marke(n) für die nächsten Wochen? **Wir bündeln Ihre Anliegen und sorgen dafür, dass diese gehört werden!**

Klare Mazda-Entscheidung zum Carsharing

Aus der Leverkusener Mazda-Deutschland-Zentrale kommt eine sehr aufschlussreiche Mitteilung: „Mazda zieht sich aus dem Bereich Carsharing zurück und verlässt die im Jahr 2018 gestartete Kooperation mit der Deutschen Bahn, Lidl und dem Mobilitätsdienstleister Choice. Insgesamt 850 Fahrzeuge von Mazda konnten bisher über die Mazda-Carsharing-App oder die Flinkster-App der Deutschen Bahn, mit mehr als 4.500 Fahrzeugen Deutschlands größter Anbieter für stationäres Carsharing, gebucht werden. Nach dem Ende ihrer Maximal-Laufzeit von zwölf Monaten werden die bisherigen 850 Fahrzeuge nicht mehr ersetzt.“ **Stefan Kampa, Senior Manager Retail, Fleet und Mobility bei Mazda Deutschland dazu wörtlich:** „Im Rahmen der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Deutschen Bahn, Lidl und Choice haben wir wertvolle Erkenntnisse aus dem Projekt gewonnen. Langfristig ist jedoch leider der Betrieb der Flotte für uns wirtschaftlich nicht darstellbar.“ **Diese Mazda-Entscheidung ist aus 'mi'-Sicht sehr ehrlich und absolut verständlich. Ist dies ein Signal, dass Carsharing völlig überschätzt wird?**

Im Leistungsvergleich der Auto-Finanzierer 2019

stehen wichtige Wochen bevor Seit dem 2. Juli sind die Kfz-Finanzierer erneut auf dem Prüfstand (A 27/19). **Bis Ende September können Sie Ihre Autobanken-Partner bewerten und für ein neues Ranking sorgen!**

Unsere aktuelle Cheftipp-Serie 2019



Tag des Mittelstandes 2019

Cheftipp Nr. 36/2019: Ganz herzlich laden wir Sie zum Tag des Mittelstandes 2019 am 26. September in die Rheinterrasse Düsseldorf ein! Das Motto des TdM 2019: „Der deutsche Mittelstand als Arbeitgeber – attraktiv, innovativ, zukunftssicher“. Mehr für Sie unter www.tag-des-mittelstandes.de.

Dr. Ferdinand Piëch prägte die deutsche Autoindustrie wie kein Anderer

Der plötzliche und tragische Tod von Ferdinand Piëch berührt auch das 'mi'-Team sehr. 'mi' hat wohl in den letzten 25 Jahren mehr als jedes andere Medium die oft radikal-harte VW-Politik gegenüber den Händlern angeprangert, aber wir haben vor Piëch als **Technik-Genie größten Respekt! Es gibt zwei hautnahe Begegnungen mit Ferdinand Piëch, die 'mi' nie vergisst:**

■ 21. April 2005: Auto-Chefredakteur Hans-Jürgen Lenz tritt vor 4.500 VW-Aktionären in Hamburg zum Rede-Duell mit dem VW-Management über akute Probleme der VW-Händler an (A 17/05). Lenz springt an zwei Bodyguards vorbei auf die Bühne, um den VW-Spitzenmanagern, wie allen 'mi'-Lesern versprochen, vor den Augen des Aufsichtsratsvorsitzenden Piëch vorbereitete Dokumente zu übergeben. **Diese Störung hat Piëch als Leiter der Versammlung so geärgert, dass er daraus Konsequenzen zieht:** ■ 3. Mai 2006: Nächster 'mi'-Auftritt vor den VW-Aktionären (A 20/06). Piëch ersetzt die Bodyguards durch über 20 Blumen-Kästen und macht die Bühne zu hoch zum Entern (doch 'mi' wählt diesmal eine andere Taktik). **Wir haben es selbst erlebt, wie Piëch auf jedes Detail achtet. Möge er in Frieden ruhen.**

Dass der September für Sie und Ihr Autohaus gut beginnt,

wünscht Ihnen Ihr



Hans-Jürgen Lenz

Dipl.-Volkswirt Hans-Jürgen Lenz

– Chefredakteur –

„Was ein Mensch an Gutem in die Welt hinausgibt, geht nicht verloren.“

Albert Einstein (1879–1955)

Impressum markt intern Automarkt & Tankstelle - Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck
markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, 40235 Düsseldorf, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax +49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VWA) André Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. - Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ
- Sport-Fachhandel

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

