

Kongress Hamburg 15.-16. Mai 2025

Rhein 100

— GRUPPE — JAHRE RHEIN GRUPPE



Frank Eisele
Bereichsleitung BMW GA



Rhein

— GRUPPE —



Case Study

VOM POTENZIAL ZUR PERFORMANCE: HÄNDLERGESCHÄFT UM x % (DB III) OPTIMIEREN ?!

Frank Eisele
Bereichsleitung BMW GA

16. Mai 2025



1

Auto

15

Interne Preiseinschätzungen.

3000€

Preisunterschied.

Wie kann es sein, dass ich für denselben BMW X1 eine Preisspanne von über 3.000 € erhalten habe?

Wie viel Marge verschenken wir vielleicht täglich – ganz unbemerkt?



23 FILIALEN - 15 VKLs

Eine Realität mit Umsatzkonsequenzen

15

VERKAUFSLEITER

PREISE

Kalkulationen

ZENTRALE KOMPETENZ

dezentrale Flexibilität



Digital unterstütztes Einkaufsteam

für Händlerfahrzeuge und spezielle Fremdfabrikate



Kein Kontrollverlust für Verkaufsleiter:

Zugriff auf die Preisempfehlung des Einkaufsteams - keine Einschränkung, sondern eine Unterstützung



Klare Prozesssteuerung

durch konsequente Nutzung des AlphaControllers und CarOnSale

ABLAUF “ALPHA CONTROLLER” IM ALLGEMEINEN ANKAUFS - PROZESS



WO?

Aufnahme Bewertung Kalkulation Angebot Nachbewertung Hereinnahme Werkstatt **Bestand** Auftrag ist fertig

WER?



WAS & WOFÜR?



**WIE IST DAS GEBRAUCHTWAGEMANAGEMENT
“B2B” BEI DER RHEIN GRUPPE AUFGEBAUT?**



Aufgaben:

- Leitung B2B Unit
- Zukauf JGA
- **Zukauf "Freie Auktionen"**
- **Zukauf "Freier Ankauf"**
- Preisfindung HDL - Kfz

- **Preisfindung HDL - Kfz**
- Einstellung CarOnSale
- Abwicklung HDL - Kfz.
- Organisation Auslieferung

Spartenleitung GA

- Einkaufs - Team
- B2b Trading - Group
- **2 Leader (VKLs)**
- **2 Mitarbeiter**

Eigangs - Information bei Händlerfahrzeugen "Fahrzeug da"

 Vermarktung über



Alle Filialen

(After Paderborn)

Preisfragen "Händlerfahrzeuge"

VK / VKL über ALPHA CONTROLLER

Fahrzeug - Hereinnahme in der Filiale



B2B Fahrzeug - STANDORT
"In der Filiale"

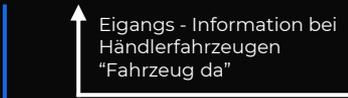


Abholung in der Filiale / Speditionsübergabe

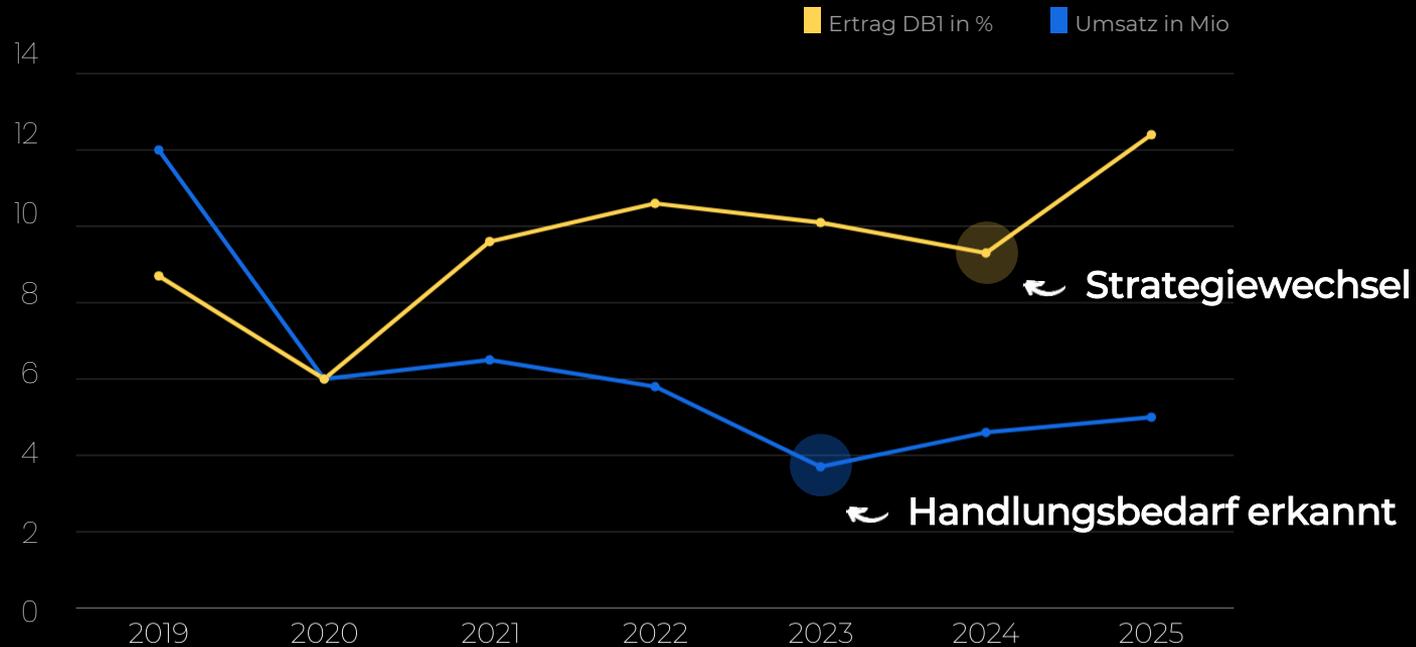
Versand der Unterlagen

Preisfrage im AlphaController

EK - Übermittlung über den AlphaController



Umsatz und Ertragssteigerung seit Strategiewechsel



Fazit:

Dezentrales & digital gestütztes B2B- Gebrauchtwagemanagement bei der Rhein Gruppe?

ERZIELTE VORTEILE:



Dezentrales Pricing

- keine regionalen Unterschiede
- Emotionslose Preisfestsetzung
- Bestandsneutrale Bewertung
- höhere Risikobereitschaft (Marken)



Erweiterung auf Fremdfabrikats- Anfragen zur Unterstützung

(Porsche / Aston Martin /
Tesla / Alpina /PHEV / ...)



Abspaltung Händlergeschäft

- Kompetenz (Erfahrungswerte)
- Hygiene (Compliance)
- "Gewaltenteilung"
- Revisionsicherheit / Transparenz



Strategiewechsel: Einkaufsteam → Entwicklungen mit AO und CoS

Garantiepreisanfrage

BMW Baureihe X1 (E84)(2009->)
WBAVP71060
angefordert am 07.04.2025
von

Garantiepreis ⓘ **5.000 €** Buchungszeitraum abgelaufen

Empfohlener Ankaufspreis ⓘ **4.500 €**

[Garantiepreis erneut anfragen](#)

[Fahrzeugaufnahme](#)

[Details zur Anfrage](#)

	Netto	Brutto	Brutto ↻
Mindestverkaufspreis	-706,11 EUR	0,00 EUR	5.000,00
Pflege / Instandsetzung (-)	-3.787,00 EUR	-4.506,53 EUR	-4.506,53 EUR
Pflege / Instands. - Anpassung (+/-)	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
Marge (-) <input type="text" value="-10,00"/> %	70,61 EUR	84,03 EUR	-499,88 EUR
kalkulierter Einkaufswert		-4.422,50 EUR	> -6,41 EUR
Über- / Unterbewertung (+/-)			4.506,41 EUR
tatsächlicher Einkaufswert			4.500,00
Gewinn gesamt (-) ⓘ			4.006,53 EUR

Strategiewechsel: Einkaufsteam → Entwicklung mit AO und CoS

Entwicklung des Hereinnahmepreises

Datum Uhrzeit	Ausgeführt von	Status	Geschäftsart	Ergebnis (Netto)	Ergebnis (Brutto)	Bemerkung
24.04.2025 09:33:50	Frank Eisele	Kalkulation	Auktion (differenzbesteuert)		4.500,00 EUR	

Preisplanung für den Verkauf

Startpreis	Vorbehaltspreis	Sofortkaufpreis
Vorauswahl: 100,00 EUR	Basis: Verkaufswert	Basis: Verkaufswert
	Brutto (+5,00%)	Brutto (+10,00%)
	5.250,00 EUR	5.500,00 EUR
	Brutto	Brutto
	5.000,00 EUR	5.000,00 EUR
	Brutto (-3,00%)	Brutto (5,00%)
	4.850,00 EUR	5.250,00 EUR

Startpreis EUR Vorbehaltspreis EUR Sofortkaufpreis EUR

[Auf PDF übertragen](#)

[Historie](#)

NEU → ← **NEU**

Strategiewechsel: Einkaufsteam → Entwicklung mit AO und CoS

alphacontroller  Frank Eisele Neuer Auftrag    

Fahrzeuge Archiv Stammkunden Aufarbeitung Datenimport Auswertung **Vertrieb** Zurück zum letzten Fahrzeug TBB-IL48

Beginn Status Werkstatt Prozesstyp Standorte Hersteller / Typ ID / Kennzeichen / Vin / G-Nr. Fahrzeughalter / Auftraggeber

Verwendungsent. Exporttyp Verkauf Export Export vom bis Alle Suche

ID	VIN Hersteller / Fahrzeugtyp	Startpreis	Vorbehaltspreis	Angebotspreis Verkauf / Sofortkaufpreis	Verwendungsent.	Verkaufspreis	Exporttyp
473423	WBAVP71060VW72783 BMW X1 xDrive18d	100,00 EUR	5100 EUR	6500 EUR	Auktion	0,00 EUR	CarOnSale Auktion

Auswählen   

1 Eintrag << Seite 1 / 1 >>

Standort VIN Lieferort Status Auftraggeber Fahrzeugh. Kennzeichen Auftr.-Nr.
 Export Datum Exporttyp Export

DIREKT

NEU automatisch

Strategiewechsel: Einkaufsteam → Entwicklung mit AO und CoS

The screenshot shows the 'alphacontroller' web application interface. At the top, there is a navigation bar with the user name 'Thomas Stoll' and a 'Neuer Auftrag' button. Below this is a menu with tabs: 'Fahrzeuge', 'Archiv', 'Stammkunden', 'Aufarbeitung', 'Datenimport', 'Auswertung', and 'Vertrieb'. The main content area has several filter sections: 'Beginn Status Werkstatt' (set to 'bis heute'), 'Prozesstyp' (set to 'Alle'), 'Standorte' (set to 'Alle Standorte'), 'Hersteller / Typ' (empty), 'ID / Kennzeichen / Vin / G-Nr.' (set to 'WBAPD71020WH87315'), and 'Fahrzeughalter / Auftraggeber' (empty). Below these are 'Verwendungsent.' (set to 'Alle') and 'Exporttyp' (set to 'Alle'). There are also 'Verkauft' and 'Export' filters, both set to 'Alle', and 'Export vom' and 'bis' date pickers. A search button 'Suche' and a filter button 'Alle' are present. The main table displays search results with columns: ID, VIN, Hersteller / Fahrzeugtyp, Startpreis, Vorbehaltspreis, Angebotspreis Verkauf / Sofortkaufpreis, Verwendungsent., Verkaufspreis, and Exporttyp. One result is shown for VIN 'WBAPD71020WH87315', a BMW X3 xDrive35d Aut. Edition Exclusive, with a start price of 100,00 EUR, a reserve price of 5,000,00 EUR, and an offer price of 5,000,00 EUR. The 'Verwendungsent.' is 'Auktion' and the 'Verkaufspreis' is 0,00 EUR. The 'Exporttyp' is 'CarOnSale Inspektion'. Below the table, there is a '1 Eintrag' summary and a list of checkboxes for columns to be included in the export: Standort, VIN, Lieferort, Status, Auftraggeber, Fahrzeugh., Kennzeichen, Auftr.-Nr., Export Datum, and Exporttyp. An 'Export' button is at the bottom right. The footer contains the text 'Kontakt | v2.73.0 © 2025 Alpha Online GmbH'.

NEU

Direktzugriff
auf das KFZ

Auswahl

Auswahl:
Auktion oder
Bewertung

Strategiewechsel: Einkaufsteam → Entwicklung mit AO und CoS

NEU automatisch

474957	VSSZZZ6JZ9R063890 SEAT Ibiza 1.4 16V Styleance	100,00 EUR	1.200,00 EUR	0,00 EUR	Auktion	0,00 EUR	CarOnSale Auktion
<input type="checkbox"/> Auswählen		Übertragungsziel: CarOnSale Auktion					Status: Übertragen

▲ ID	◆ VIN Hersteller / Fahrzeugtyp	◆ Startpreis	◆ Vorbehaltspreis	◆ Angebotspreis Verkauf / Sofortkaufpreis	◆ Verwendungsent.	◆ Verkaufspreis	◆ Exporttyp
L 436919	WBA51BN050CH88716 BMW 520d xDrive Touring Aut.	100,00 EUR	22.500,00 EUR	0,00 EUR	Auktion	22.500,00 EUR	Status: Verkauft
<input type="checkbox"/> Auswählen							

1 Eintrag

« Seite 1 / 1 »»

Rhein

— GRUPPE —



**VOM POTENZIAL ZUR
PERFORMANCE:
HÄNDLERGESCHÄFT UM 
> 2% (DBIII) OPTIMIERT**



Rhein

— GRUPPE —



***Vielen Dank für ´s Zuhören
und stets freie Fahrt für Eure Projekte !***

„Version 1.0.1: Partnerschaft gestartet. Updates folgen.“



Rhein

— GRUPPE —



Wenn noch Zeit übrig ist 😊!



Rhein

— GRUPPE —



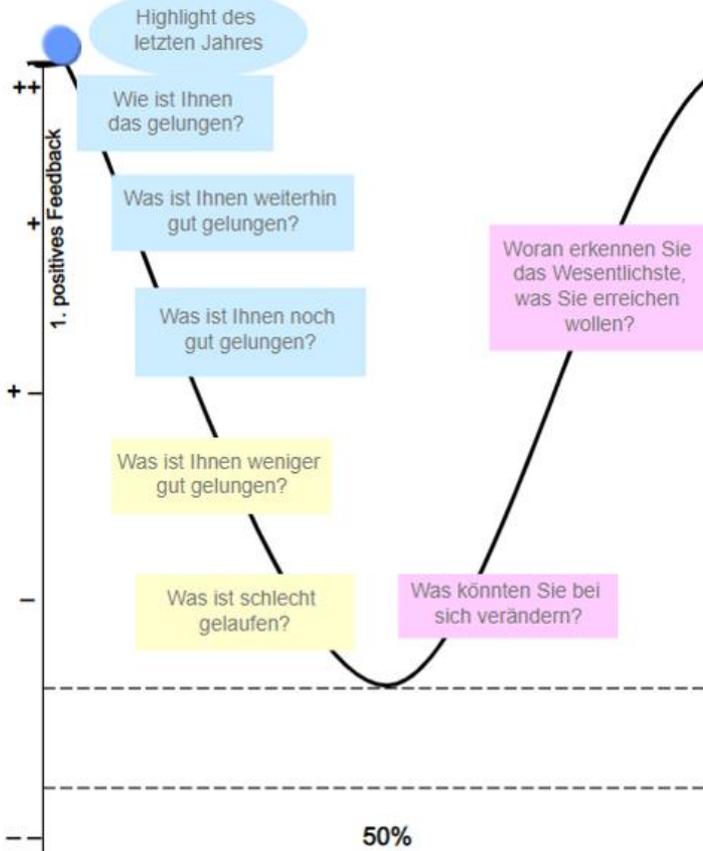
Mitarbeitersteuerung mit der Jochem- Methode!



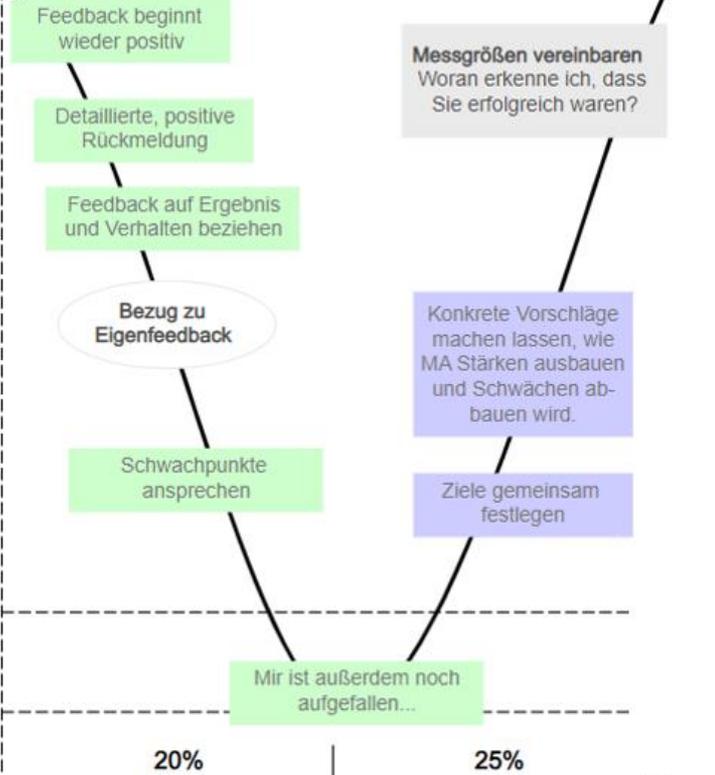
Rhein

— GRUPPE —

Anerkennung



Konsens



Kritik

Eigenfeedback
Vergangenheit

Eigenlösungen
Zukunft

Fremdfeedback
Vergangenheit

Zielvereinbarung
Zukunft

Dissens

Aussagen und Fragen im Gesprächsmodell

- 1 Einstiegs-Feedback der Führungskraft
„Besonders gut hat mir gefallen...“
- 2 Fragen zu Stärken und Erfolgen
„Wie ist Ihnen das gelungen?“
- 3 Weitere Fragen zu Stärken und Erfolgen
*„Was ist Ihnen noch gut gelungen?“ und/oder
„Was hat Ihnen dabei besonders gefallen/Spaß gemacht?“*
- 4 Weitere Fragen zu Stärken und Erfolgen
„Was ist Ihnen noch (gut) gelungen?“
- 5 Fragen zu Schwächen und Mißerfolgen
*„Was ist weniger gut gelungen?“ oder
„Was ist schlechter gelaufen?“*
- 6 Fragen zu Schwächen und Mißerfolgen
*„Was war am kritischsten?“
„Wo sehen Sie am stärksten Verbesserungsbedarf (bei sich)?“
„Wie gehen Sie persönlich damit um?“*
- 7 Lösungsorientierte Fragen, z.B.
*(a) „Was könnten Sie verändern?“
„Wie könnte das geschehen?“
(b) „Wie wollen Sie das angehen?“
(c) „Worauf werden Sie besonders achten?“
(d) „Wie werden Sie sicherstellen, dass es Ihnen gelingt?“*
- 8 Fokussierung auf Commitment
*„Wenn Sie Ihre Überlegungen zusammenfassen:
(a) „Was ist das Wesentlichste, was Sie erreichen wollen?“
(b) „Wie werden Sie dies konkret angehen?“
(c) „Woran können Sie und ich erkennen, dass Sie das Ziel erreicht haben?“
(d) „Wie hoch halten Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Sie das Ziel erreichen?“
(e) „Wenn Sie noch mehr erreichen müssten, wie viel trauten Sie sich selbst zu?“
„Was müsste sein, dass Sie dabei erfolgreich sind?“
(f) Was sind weitere, andere Ziele?“*
- 9 Feedback durch Führungskraft
Einstieg: *„Wollen Sie nun mein Feedback anhören?“*
Positives Feedback
*(a) „Wie bereits eingangs gesagt, besonders gut hat mir gefallen...“
(b) „Was Sie sagen (zu Erfolg x) ist mir auch aufgefallen, dabei hat mir
gut gefallen, dass...“*
- 10 Negatives Feedback durch Führungskraft
Einstieg: *„Gut gefallen hat mir auch, dass Sie folgende
kritische Punkte selbst genannt haben...“*
Negatives Feedback
*(a) „Dabei ist mir auch aufgefallen, dass...“
(b) „Das... fand ich nicht so kritisch wie Sie es selbst gesehen
haben...“*
- 11 Zusätzlich kritisches/bei Bedarf auch kritischeres Feedback,
was der Mitarbeiter selbst nicht sah/nannte *„Mir ist außerdem
aufgefallen.../Ich habe darüber hinaus noch wahrgenommen... und
das hat auf mich... gewirkt.“*
*(a) „Wenn Sie das so hören von mir, wie ist das für Sie?“
(b) „Was wollen Sie nun ändern?“*
- 12 Ziele/Wünsche der Führungskraft
*(a) „Sie hatten sich als Ziel vorgenommen..., dabei
finde ich gut...“
(b) „Ich wünsche mir darüber hinaus, dass...“
(c) „Für mich ist noch wichtig...“
(d) „Das Ziel x reicht aus meiner Sicht nicht, hier müsste noch...“*
- 13 Gemeinsame Ziele festlegen
*„Wir haben nun die Punkte ...ausdiskutiert, lassen Sie uns nochmals
festhalten, was Sie sich fürs nächste Jahr vorgenommen haben...“*
*„Erkennen würde wir den Erfolg anhand folgender Messgrößen und
Ausprägungen“ (Mitarbeiter formuliert)*
*„Formulieren Sie doch noch bitte auch die Dinge, die Sie sich als
persönliche
Ziele vorgenommen haben. Woran würde ich (Führungskraft) dies
besonders erkennen?“*
- 14 Gemeinsames Festlegen von Reviewterminen und aufmunternde
Verabschiedung des Mitarbeiters durch die Führungskraft

Rhein

— GRUPPE —



Jetzt ist aber entgültig Schluss!

