



# Aftersales-Begriffserklärungen

Stand: 04/2021



**Erwin Wagner** Marketingagentur für die Automobilwirtschaft

Niedernhart 1 a • 94113 Tiefenbach • Tel. 0049 (0)8546 9758150 • Fax 0049 (0)8546 9758151 • [info@mdw-wagner.de](mailto:info@mdw-wagner.de) • [www.mdw-wagner.de](http://www.mdw-wagner.de)

# Begriffserklärungen

## Marktbegriffe

### Aktive Werkstattkunden

Ein aktiver Werkstattkunde ist ein Fahrzeugbesitzer, der regelmäßig zur Reparatur bzw. zum Service erscheint. Richtwert: Mindestens ein Werkstattauftrag für Wartung/Service im Jahr (Auftragsgröße p. a. > 3 Stunden Auftragswert).

### Fahrzeuge im Einzugsgebiet je Marke

Anzahl der Fahrzeuge einer Marke, die im Einzugsbereich eines Servicepartners laufen und dem Service-Marktpotenzial zuzurechnen sind. Als Grundlage für diese Information dient beispielsweise das MIS-Analysetool.

### Frequenzfaktor

Darunter versteht man, wie viel Prozent des Fahrzeug-Gesamtbestandes (pro Konzernmarke) im Einzugsgebiet täglich in die Werkstatt kommen und errechnet sich nach der Formel:

$$\frac{\text{Durchschnittlich tägliche Aufträge} \times 100}{\text{Fahrzeuge der Marke im Einzugsgebiet (gemäß MIS)}}$$

### Betreuungsgrad je Betrieb

Darunter versteht man, wie viel Prozent des Fahrzeug-Gesamtbestandes (pro Konzernmarke) im Einzugsgebiet des Servicepartners aktiv betreut werden (Details siehe MIS-Karteianalyse) und errechnet sich nach der Formel:

$$\frac{\text{Aktive Kundenfahrzeuge lt. Kundenkartei} \times 100}{\text{Fahrzeuge der Marke im Einzugsgebiet (gemäß MIS)}}$$

## Werkstattbegriffe

### Produktive Stunden/Techniker

Gestempelte Zeiten von Kunden, Garantie und internen Aufträgen. Die Zuordnung der Stunden zur jeweiligen Abteilung kann über die Funktion des Mitarbeiters, der Zuordnung der Arbeitsposition oder über ein manuelles Auswahlfeld bei der Abrechnung erfolgen. Je nachdem wie es festgelegt wurde ist diese Aufteilung beizubehalten, damit Ergebnisse vergleichbar bleiben.

### Unproduktive Stunden/Techniker

Unproduktive Stunden (so genannte „W-Zeiten“) während der Anwesenheit, wie Leerlaufstunden, allgemeine Werkstattarbeit, Instandhaltung, Reparatur an WS-Fahrzeugen, Werkstattnacharbeit (eigene Kulanz), Schulung intern, Abschleppen von Fahrzeugen ohne Verrechnung an den Kunden, Serviceberater bzw. Werkstattdirektorenvertretung.

### Anwesenheitsstunden/Techniker

Produktive und unproduktive Stunden der Techniker (lt. vorher angeführter Definition).

### Auftrag

Darunter versteht man die von Kunden bzw. anderen Abteilungen an die Werkstatt gegebenen und abgerechneten Aufträge zur Durchführung von Reparatur- und Wartungsarbeiten an Kraftfahrzeugen (inkl. Schnelldiensten). Ein Auftrag kann in der Werkstatt mehrere Eingriffe (Fälle A, B, C) verursachen, diese Eingriffe zählen aber nicht zur Berechnung der Auftragsanzahl.

# Begriffserklärungen (2)

## Auslastung

Die Auslastung sagt aus, wie viel Prozent der Anwesenheitsstunden für Kunden-, interne Garantie- und Gewährleistungs-Aufträge verwendet werden.

## Stundenverrechnungssatz

Unter Stundenverrechnungssatz versteht man den Preis, den der Kunde für eine Arbeitsstunde zu zahlen hat. Bei mehreren Verrechnungssätzen in einer Abteilung zählt der hauptsächlich zur Anwendung kommende Satz.

## Vorgabezeiten

Vom Hersteller oder intern vorgegebener Zeitaufwand für Arbeitspositionen.

## Ersatzteil-Begriffe

### Lagerbeschäftigte

Dazu zählen sämtliche Mitarbeiter im Teilelager inklusive dem Lagerleiter, sofern dieser die Tätigkeit zum überwiegenden Teil ausführt.

## Bruttoertrag

Differenz zwischen Verkaufsumsätzen und Anschaffungskosten (Bruttoertrag = EK + Nebenkosten – Boni).

## Anschaffungskosten

Einkaufspreis, der vom Unternehmen gekauften Produkte und Leistungen, einschließlich aller Neben- und Bezugskosten, abzüglich etwaiger Boni, z. B. im Teilebereich. Die Anschaffungskosten in der Werkstatt sind die Fertigungslöhne.

## Lagerumschlag

Kennzahl, die angibt, wie häufig der Teile-Lagerbestand im Jahr umgesetzt wurde. Lagerumschlag = Wareneinsatz im Jahr / Ø Lagerbestand.

## Betriebswirtschaftliche Begriffe

### Deckungsbeitrag

Betrag, der ausgehend vom Bruttogewinn nach Abzug bestimmter Kostenblöcke dem Unternehmen zur Deckung der Restkosten und zur Erzielung des Betriebsgewinnes zur Verfügung steht.

## Gewinn- und Verlustrechnung

Der Teil des Finanzberichts, der die Aufwendungen und Erträge eines Unternehmens gegenüberstellt, um den Gewinn oder Verlust einer Periode festzustellen.

## Betriebsgewinn/-verlust

Der in der Betriebsabrechnung ausgewiesene Restbetrag, nachdem vom Bruttogewinn die Verkaufs-, Personal-, Betriebs-, Verwaltungskosten und kalkulatorischen Zinsen abgezogen worden sind.

## Break-Even-Point, Kostendeckungspunkt

Umsatz (in Menge oder Wert), bei dem die Deckungsbeiträge aus den Umsätzen und die Gesamtkosten gleich groß sind bzw. die Umsatzschwelle ab dem Gewinn erzielt wird.

# Begriffserklärungen (3)

## Rentabilität

Das Verhältnis des Betriebsgewinnes einer Periode zum Umsatz bzw. zum Gesamtkapital.

- a) Umsatzrentabilität = Betriebsgewinn in Prozent vom Umsatz x 100
- b) Gesamtkapitalrentabilität: Betriebsgewinn in Prozent vom Gesamtkapital x 100

## Cashflow in Prozent vom Gesamtumsatz

Betriebsgewinn + Abschreibung + kalkulatorischer Unternehmenslohn = Cashflow vor Zinsen. Der Cashflow ist die Summe aus Gewinn und Abschreibungen, d. h. die erwirtschafteten, liquiden Mittel, die u. a. für Zwecke der Investition, Privatentnahme und Schuldentilgung zur Verfügung stehen.

## Geschäftserfolg

Betriebsgewinn nach Zinsen in Prozent vom Umsatz.

## Fachbegriffe im Service

**1 Stunde = 12 AW** (die gängigste Einteilung) oder  
1 Stunde = 10 AW oder  
1 Stunde = 100 ZE (Zeiteinheiten)

## Materialeinheit (ME)

Zu jeder Lackierposition ist in der Arbeitspositionsliste (Annehmerkatalog) die entsprechende Anzahl an Materialeinheiten angegeben. Diese Materialeinheit umfasst das aufgewendete Material, unterschiedlich zu jeder einzelnen Lackierposition. Die Materialeinheit ist mit dem kalkulierten Euro-Preis zu multiplizieren.

## Kostenstellen

Nach Funktion und Verantwortung getrennte Bereiche des Gesamtbetriebes, die mit den durch sie verursachten Kosten belastet werden, z. B. Werkstatt, Teilelager, Neu- oder Gebrauchtwagenverkauf, Schnell-Service usw.

## Leistungslohn im Werkstattbereich

„Leistungslohn“ (produktive Stunden x Bruttostundenlohn) wird als produktive Zeit zu den Anschaffungskosten in der BGA gezahlt. Tarifliche Zulagen und Prämien zählen ebenfalls zum Leistungslohn.

## Nichtleistungslohne der Leistungslöhner

„Nichtleistungslohn“ (unproduktive Zeit und kalkulatorische Sonderzahlungen) = Werkstattaufträge, Feiertags-, Urlaubslöhne, Krankengeld, 13. Monatsgehalt etc.

# Begriffserklärungen (4)

## Gesamtlohn der Leistungslöhner

Summe Leistungs- und Nichtleistungslöhne

## Hilfslöhne und Lehrlingsentschädigung unproduktiv

Arbeiten in der Werkstatt, die nicht zu den Leistungslöhnern zählen, werden als Hilfslöhner bezeichnet, z. B. Raumpflegerin, Tankwart, Nachtwächter, Lagerarbeiter, unproduktive Lehrlinge usw. aber auch Serviceberater und Meister, sofern sie nicht im Angestelltenverhältnis sind (Lohnempfänger).

## Leistungs- oder Prämienlohn

Ein Leistungs- oder Prämienlohnsystem muss eine Produktivitätssteigerung zur Folge haben, dann erst kann – wirtschaftlich vertretbar – etwas verteilt werden.

a) Reiner Leistungslohn Basis: Pro erzielter Plusstunde bekommt der Leistungslöhner eine Prämie ausbezahlt.

b) Prämiensystem Basis: z. B. Anwesenheitsstunden aller Leistungslöhner im Betrieb x 90 Prozent (SOLL-Auslastung) x durchschnittlicher AZ-Verrechnungssatz = SOLL-Lohnumsatz  
Von der Plus-Differenz (erzielter Lohnerlös zu SOLL) wird ein individuell vom Betrieb festgelegter Prozentsatz auf die Anzahl der Leistungslöhner aufgeteilt und an Prämie ausbezahlt.

## Bruttoertrag

Differenz zwischen Verkaufserlösen und Anschaffungs-/ Beschaffungskosten

## Anschaffungskosten

Einkaufspreis der vom Unternehmen verkauften Produkte und Leistungen, einschließlich aller Neben- und Bezugskosten, abzüglich etwaiger Boni, z. B. im Teilebereich. Die Anschaffungskosten in der Werkstatt sind die Leistungslöhne.

## Deckungsbeitrag

Betrag der ausgehend vom Bruttogewinn nach Abzug bestimmter Kostenblöcke dem Unternehmen zur Deckung der Restkosten und zur Erzielung des Betriebsgewinnes zur Verfügung steht.

## Werkstatt-Kostenindex (KI)

Der Kostenindex stellt eine Relation aus Leistungslohn zu den Gesamtkosten der Werkstatt dar. Der Kostenindex sagt aus, mit wie viel die durchschnittliche Leistungslohnstunde (Stundenlohn) multipliziert werden muss, um einen gewinnbringenden AZ-Verrechnungssatz zu erhalten.

**Formel:** Werkstatt-Gesamtkosten

(Leistungslohn + Verkaufs- + Personal- + Betriebs- + Anlagekosten + kalkulatorische Zinsen + Verwaltungskosten) + NN Prozent Gewinnzuschlag (von den Werkstatt-Gesamtkosten)

= Gesamtkosten inkl. Gewinnzuschlag

Gesamtkosten = Kostenindex (KI)

Leistungslöhne

Im HFB-Betriebsvergleich werden die Kosten pro produktive Stunde in Euro bereits ausgewiesen.

# Begriffserklärungen (5)

## Ertragsindex

Der Ertragsindex zeigt, um wie viel Mal der Ertrag (Lohnerlös) höher ist als der Leistungslohn.

Lohnerlös = Ertragsindex (IST-Index)

Leistungslohn

Der Ertragsindex sollte nicht niedriger sein als der Kostenindex.

## Lagerumschlag

Kennzahl die angibt, wie häufig der Teile-Lagerbestand im Jahr umgesetzt wurde.

## Gruppenarbeitssystem (GAS)

Das GAS sieht eine Aufteilung der Werkstatt in kleine, aber selbständige Arbeitsgruppen vor, wodurch die Vorteile der kleinen Werkstatt mit ihrem persönlichen Arbeitsklima zusammen mit den Vorteilen der besseren technischen Ausrüstung der Groß- und Mittelbetriebe zum Tragen kommen. Die Aufteilung der zur Abwicklung eines Kundenauftrages notwendigen Schritte auf verschiedene Funktionsträger, wie z. B. Serviceberater, Disponent, Endabnehmer, entfällt beim GAS.

## Serviceberater (SB) oder: Serviceverkäufer

Der Serviceberater als Mittler zwischen Kunde und Werkstatt ist Repräsentant des Betriebes. Er berät den Kunden und bietet ihm dabei aktiv die Leistungen der Werkstatt / Teile/Zubehör an.

## Servicemeister

Beim Gruppenarbeitssystem (Team-Konzept) gibt es die Funktion eines Servicemeisters. Dieser ist der Fachvorgesetzte seiner Gruppe (Team) und nimmt die Aufgaben eines Meisters und Serviceberaters in einer Person wahr.

## Werkstattmeister

Der Meister ist Leiter der Reparaturwerkstatt oder einer Werkstattabteilung, z. B. allgemeine Reparatur, Spenglerei oder Lackiererei.

## Werkstatt-Disponent

Ist bei Vorhandensein eines Werkstatt-Leitstandes für die Disposition der Reparaturaufträge inklusive Zeiterfassung verantwortlich.

## Leistungslöhner (LL), produktive Kräfte

Arbeitskräfte, deren Arbeitszeit dem Kunden bzw. anderen Abteilungen direkt in Rechnung gestellt werden, z. B. Facharbeiter (Mechaniker, Spengler, Lackierer) und produktive Lehrlinge (3. und 4. Lehrjahr).

## Unproduktive Kräfte Werkstatt

Serviceleiter, Meister, Serviceberater, Servicemeister, Büropersonal, Werkstatt-Disponent, kaufmännische Lehrlinge im Werkstattbüro.

Definition für die richtige Berechnung der Kennzahl „Werkstatt-Personalverhältnis“, produktive : unproduktive Kräfte im Werkstattbereich.

Personalverhältnis: produktive zu unproduktive Kräfte im Werkstattbereich

Produktive Kräfte LL (z. B. 2,4) = (Ziel > 2)

Unproduktive Kräfte

# Begriffserklärungen (6)

## Werkstatt-Arbeitsplätze gesamt

Arbeitsplätze sind freibefahrbar Plätze in der Werkstatt (allgemeine Reparatur, Spenglerei und Lackiererei), auf denen Fahrzeugreparaturen durchgeführt werden.

## Werkstatt-Arbeitsplätze – allgemeine Reparatur

Dazu zählen: Alle Arbeitsplätze in der allgemeinen Reparatur inklusive Wartung sowie Schnelldienstplätze innerhalb der Werkstatt. Dazu zählen nicht: z. B. Waschplätze, Mess- und Teststände.

## Werkstatt-Arbeitsplätze Spenglerei/Karosserie

Arbeitsplätze mit Ausrüstung für die Spenglerei/Karosserie.

## Werkstatt-Arbeitsplätze Lackiererei

Lackiervorbereitungsplätze inklusive Spritzkabine (Kombibox und Trockenkabine zählen nicht zu den so genannten produktiven Arbeitsplätzen).

## Werkstatt-Arbeitsplätze Sonstige

Diese Arbeitsplätze sind im Servicebereich nicht in der angegebenen Anzahl an WS-Arbeitsplätzen pro Betrieb enthalten. Waschplätze, Mess- und Teststände (z. B. Leistungs-, Funktions- oder Bremsprüfstand, GW-Aufbereitung, optischer Achsmessstand – sofern das Gerät fix montiert ist, Lacktrockenkabine, Lackierkombianlagen). Zeiten, z. B. unproduktive Arbeiten, Schulung intern, Abschleppen von Fahrzeugen, Vertretungen von Meister, Serviceberater usw. gemäß interner Beschreibung.

## Anwesenheitsstunden Leistungslöhner

Produktive und unproduktive Stunden der Leistungslöhner.

## Auslastung

Die Personalauslastung sagt aus, wie viel Prozent der Anwesenheitsstunden der Leistungslöhner für K-, I- und GWL-Aufträge gestempelt wurden.

$$\frac{\text{Produktive Stunden (K/I/GWL)}}{\text{Anwesenheitsstunden}} \times 100 = \text{Auslastung Prozent}$$

## Stundenverrechnungssatz

Unter Stundenverrechnungssatz versteht man den Preis, den der Kunde für eine Arbeitsstunde zu zahlen hat (lt. Werkstatt-Aushang).

## Stunden-Mischsatz

Wird aus dem Lohnerlös errechnet, über die Werkstatt durch die verkauften Stunden dividiert und sagt aus, wie hoch der durchschnittliche IST-Stunden-Mischsatz im Betrieb ist. Wichtig im Zusammenhang mit der Errechnung des wertmäßigen Leistungsgrades.

## Leistungspreise

Von der Konzernmarke unverbindlich empfohlene Preise für bestimmte Arbeitsleistungen der Werkstatt.

## Vorgabezeiten

Vom Herstellerwerk (oder intern) für die jeweilige Konzernmarke vorgegebener Zeitaufwand (AW) für Arbeitspositionen.

## Fahrzeuge im Einzugsgebiet pro Konzernmarke

Anzahl Fahrzeuge (pro Konzernmarke), die im Einzugsbereich eines Servicepartners laufen und dem Service-Marktpotenzial zuzurechnen sind.

# Begriffserklärungen (7)

## Frequenzfaktor

Darunter versteht man, wie viel Prozent des Fahrzeug-Gesamtbestandes (pro Konzernmarke) im Einzugsgebiet täglich in die Werkstatt kommen.

Formel:

$\frac{\text{Durchschnittlich tägliche Aufträge} \times 100}{\text{Konzern Fahrzeuge im Einzugsgebiet}} = \text{NN Prozent}$

Beispiel:

$\frac{29 \times 100}{3.000} = 0,96 \text{ Prozent}$

## Aktives Kundenfahrzeug

Ein Kundenfahrzeug gilt als aktiv, wenn innerhalb von 12 Monaten mindestens ein „Werkstattauftrag“ erstellt worden ist.

## Betreuungsgrad pro Betrieb

Darunter versteht man, wie viel Prozent des Fahrzeug-Gesamtbestandes (pro Konzernmarke) im Einzugsgebiet des Servicepartners aktiv betreut werden (Details siehe MIS-Karteianalyse).

Aktive Kundenfahrzeuge lt. Kundenkartei  $\times 100 = \text{NN Prozent}$

## FIN (VIN)

### Fahrzeug-Identifizierungsnummer(FIN)

(engl. *vehicle identification number*, **VIN**) entspricht unter Berücksichtigung internationaler Angleichungen der vormaligen **Fahrgestellnummer** und wird umgangssprachlich auch nach wie vor und weit verbreitet so genannt. Die FIN ist die international genormte 17-stellige Seriennummer, mit der ein Kraftfahrzeug eindeutig identifizierbar ist.

## Definitionen zum Thema Ersatzteile

### Originalteil

Originalteile werden mit dem Markenzeichen des Fahrzeugherstellers vertrieben. Unabhängig davon, ob die Fahrzeughersteller ein Autoteil selbst produzieren oder zugekauft haben (rund 80 Prozent aller Teile stammen von der Automobil-Zulieferindustrie), dürfen sich als Originalteil bezeichnen. Siehe auch Beschreibung unten im Kasten.

### Identteil

Identteile sind absolut bau- und funktionsgleich mit den jeweiligen Originalteilen. Hersteller ist der Kfz-Zulieferer, der gleichzeitig Lieferant des betreffenden Fahrzeugherstellers ist. Das Identteil wird nach denselben Kriterien und auf denselben Maschinen wie das Originalteil gefertigt – es fehlt das Logo der Fahrzeugmarke, stattdessen wird es unter dem Zulieferer-Markenzeichen vertrieben.



# Begriffserklärungen (8)

## Nicht-Identteil

Nicht-Identteile werden von einem Kfz-Teilehersteller produziert, der mit diesem Produkt nicht auch gleichzeitig Lieferant des Fahrzeugherstellers ist, für dessen Modell das spezifische Nachbauteil passt. Das Nachbauteil ist dem Original- bzw. Identteil nachempfunden und erfüllt dessen Funktion. Das Nachbauteil wird fast ausschließlich über den freien Kfz-Teile-Markt vertrieben. Es kann sowohl von hochwertiger als auch von minderwertiger Qualität im Vergleich zum Original-Identteil sein. In Deutschland ist der Nachbau von Autoteilen grundsätzlich erlaubt.

## Gebrauchtteil

Als Gebrauchtteil werden Autoteile bezeichnet, die man nach ihrem Ausbau aus einem Alt- oder Unfallwagen nicht weiter bearbeitet, bevor sie wieder in den Verkehr gebracht werden. Für Gebrauchtteile gibt es keine verbindlichen Qualitätsstandards. Sie werden von Fahrzeugherstellern oder speziellen Gebrauchtteilhändlern wie Altautoverwertern angeboten.

## Austauschteil

Austauschteile sind durch Bearbeitung in den Neuzustand versetzte Autoteile, die der Qualität eines Neuteils (Original-, Ident- oder Nachbauteil) entsprechen. Austauschteile findet man im freien Kfz-Teilehandel wie im gebundenen Markt.

Quelle: GVA

## Der Originalersatzteil-Begriff (OET)

Zu den Lebensnerven der Unternehmen des Kfz-Aftermarket gehört die Definition des Begriffes „Originalersatzteil“ auf Grundlage der Teilequalität und nicht der Teileherkunft. Demnach gilt eine Komponente als „Originalteil“ oder als „Originalausrüstung“, wenn sie den Spezifikationen und Produktionsnormen entspricht, die der Fahrzeughersteller (OEM) für die Fertigung von Teilen für den Bau des entsprechenden Fahrzeuges vorschreibt. Solche Originalteile können, ebenso wie qualitativ gleichwertige Ersatzteile, auch von Vertragswerkstätten eingesetzt werden.

## Folgende Ausrüstungen können als „Originalteile“ bezeichnet werden:

- Komponenten, die der Fahrzeughersteller in eigener Produktion fertigt. Der OEM wird diese in der Regel mit seinem eigenen Logo versehen.
- Etwa 80 Prozent der Teile eines Fahrzeuges werden den Fahrzeugherstellern von der Teileindustrie an das Produktionsband bzw. als Ersatzteil in das gebundene Vertriebsnetz geliefert. Die Lieferanten dieser Teile haben das durch die „Aftermarket-GVO“ verbriefte Recht, neben dem Logo des Fahrzeugherstellers auch die eigene Marke auf der Komponente anzubringen („Double Branding“).
- Des Weiteren dürfen die Zulieferer der Erstausrüstung (OES) von den OEM nicht daran gehindert werden, diese Teile in den gesamten Aftermarket zu liefern. Dabei dürfen sie nur ihre eigene Marke verwenden, wenngleich die Komponente oftmals vom selben Band kommt, wie das Teil für die Erstausrüstung der Fahrzeughersteller.

# Begriffserklärungen (9)

- Auch Teilehersteller, die keine OES sind, dürfen ihre Komponenten als „Originalteile“ bezeichnen, wenn diese exakt nach den Normen und Spezifikationen des OEM gefertigt werden.

## Qualitativ gleichwertige Ersatzteile

Neben „Originalteil“ definieren die begleitenden Leitlinien der „Aftermarket-GVO“ auch den Begriff „qualitativ gleichwertiges Teil“. Darunter versteht man Komponenten, die so hochwertig sein müssen, dass ihre Verwendung das Ansehen des OE-Vertriebsnetzes nicht gefährdet.

## Der Qualitätsnachweis

Die Teileproduzenten können den nachgeschalteten Gliedern der Distributionskette (Teilehandel, Werkstätten) die Qualität ihrer Teile bescheinigen. Selbstverständlich müssen die Angaben zur Teilequalität zutreffend sein. Sowohl für „Originalteile“ als auch „qualitativ gleichwertige Ersatzteile“ gilt: Will der Fahrzeughersteller die Verwendung des Teils in der Vertragswerkstatt verhindern, muss er den Beweis erbringen, dass es kein qualitativ gleichwertiges Teil oder Originalteil ist.

# Ihre Partner:

## Die Aftersales-Spezialisten in der Automobilbranche



Hubert Aichler



Alexandra Koalick



Erwin Wagner

---

Fachbücher von mdw\* Marketing – ein Auszug [hier](#)

---



**Marketingagentur  
für die Automobilwirtschaft**

Bitte kontaktieren Sie uns

**Hubert Aichler**  
Unternehmensberater  
für Autohäuser

SyKE© Aftersales Analyse

Finkenweg 20 / **82054 Sauerlach**

Telefon 0049 (0) 160 99 17 99 21

Mail [aichler@aichler.de](mailto:aichler@aichler.de)

**Erwin Wagner**  
Marketingagentur  
für die Automobilwirtschaft

Niedernhart 1 a / **94113 Tiefenbach** bei Passau

Telefon 0049 (0) 8546 975 81 50

Telefax 0049 (0) 8546 975 81 51

Mail [info@mdw-wagner.de](mailto:info@mdw-wagner.de)

Web [www.mdw-wagner.de](http://www.mdw-wagner.de)