



Ihre Referenten

- Erik Boere MAN Truck & Bus AG, Head of Business Development Used Truck and Bus weltweit
- Michael Gscheider, MAN Truck & Bus AG, Thesisverfasser zu Strategische Bedeutung von Restwerten

MAN TopUsed, 25.02.2016



MAN | TopUsed

.... muss MAN um die Ecke denken?



MAN | TopUsed

.... muss MAN um die Ecke denken!





Agenda

1. Warum eine seriöse strategische Preissetzung die Komplexität der Wirklichkeit abbilden muss
2. Warum Preispolitik in der Automobilindustrie einen übergeordneten Stellenwert haben sollte
3. Wie Pricing-Dilemmas in der Automobilindustrie beschrieben werden können
4. Wie Preis-Absatz-Strategien durch unvorhergesehene politische Umstände zunichte gemacht werden können



Klassische Preistheorie

- Homo Oeconomicus:
 - Vollständige Informationen
 - Nutzenmaximierung
 - Rationales Verhalten



Realität

- Emotionalität/Involvement
- Keine vollständigen Produktinformationen
- Preiskenntnis der Kunden gering:
 - Explizites Preiswissen: genaue Preise kennen
 - Implizites Preiswissen: Preislevel einschätzen
- Komplexität von Preis- und Produktinfos
 - Kenntnis notwendig zur Beurteilung des Preis-Leistungsverhältnis

VS





Kenntnis über psychologischer Aspekte des Pricings



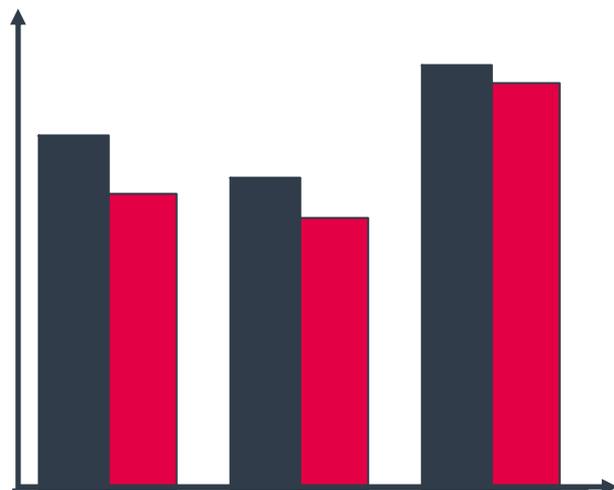
Deutliche Erlös- und Gewinnsteigerung möglich





Ziel: Positives/Günstiges Preisimage anstreben

- Günstiges Preisniveau bedeutet nicht „billig“
- Günstiges Preisniveau = tatsächliches Preisniveau > wahrgenommenes Preisniveau



Produkt 1 Produkt 2 Produkt 3

■ tatsächliches Preisniveau
■ wahrgenommenes Preisniveau

Strategie:

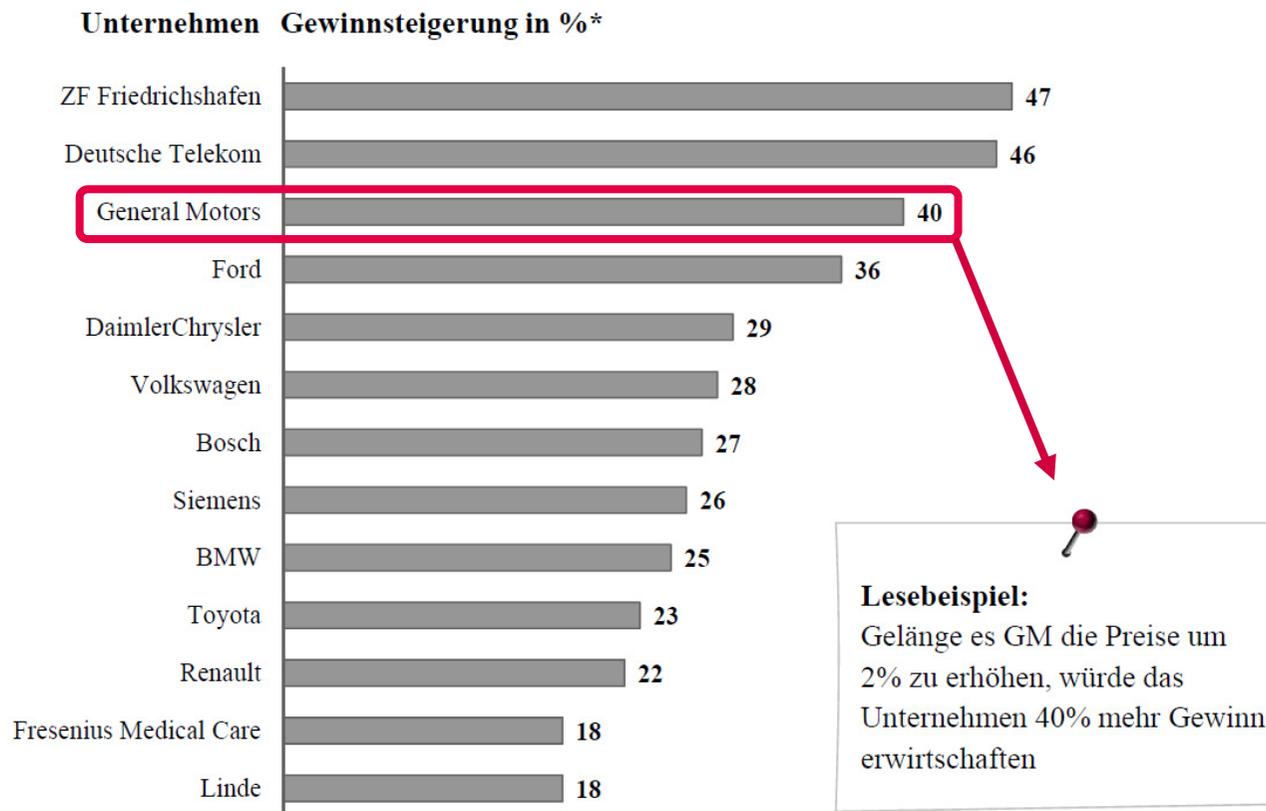
- Marketing auf wenige Eckprodukte beschränken
- Übrige Produkte auf Wettbewerberniveau oder darüber platzieren
- Trotzdem Kundenwahrnehmung „Preisweltmeister“
- Hohe Margen im Produktportfolio als gesamtes

Beispiele:





Bei vielen Unternehmen können deutlich zweistellige Gewinnzuwächse allein durch eine Erlössteigerung um 2% (= 2% höhere Preise) bei gleicher Kostenstruktur erzielt werden



Quelle: Simon Kucher & Partners für Verkaufszahlen 2010



Gegebenheit heute:

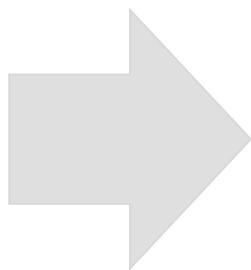
Preis- und Mengenplanung häufig noch mit Optimierungspotential

▪ Preisplanung:

- wird häufig am Wettbewerb oder am Vorgängermodell gemacht
- Zweites Leben des Fahrzeugs wird häufig nicht genug in Planungen miteinbezogen

▪ Mengenplanung:

- Orientiert sich häufig an Planungsgrößen der Fabrik oder Erfahrungswerten



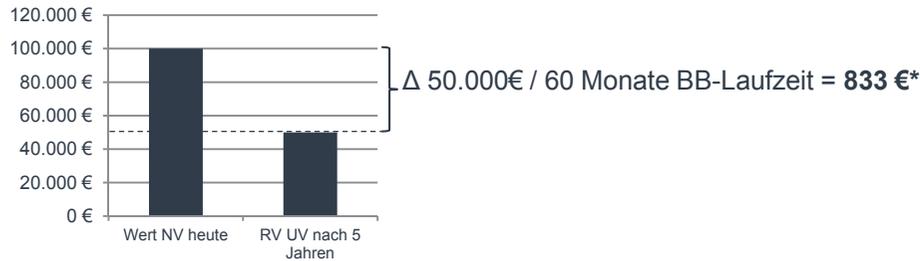
Probleme:

- Hohe Nachfrage kann nicht bedient werden
- Fahrzeuge müssen vom Vertrieb „in den Markt gedrückt“ werden

Lösung: strategische Preis- und Restwertsetzung

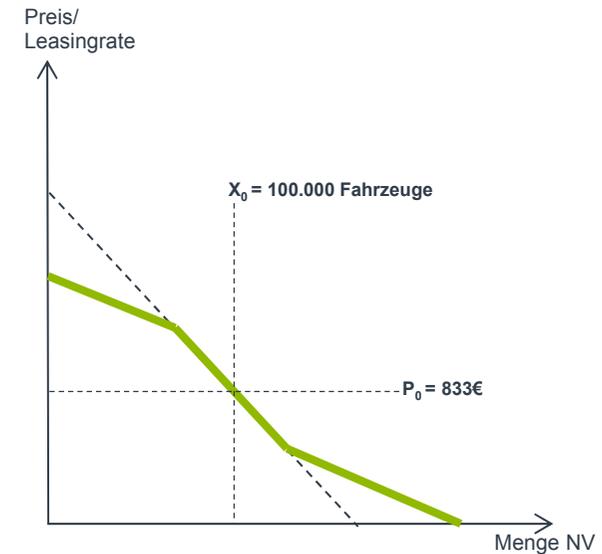


Restwert im BB-Vertrag

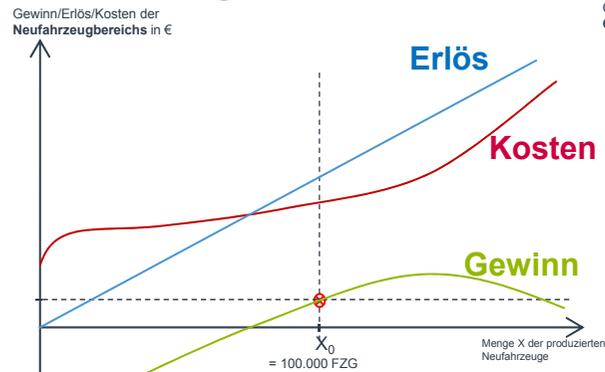


Leasingrate

Preis-Absatz-Funktion



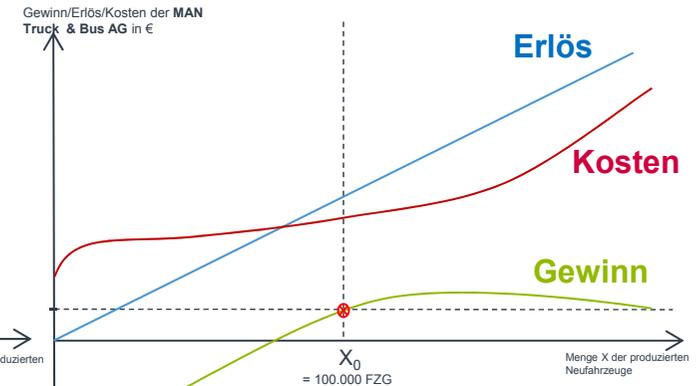
Neufahrzeugbereich



Gebrauchtfahrzeugbereich

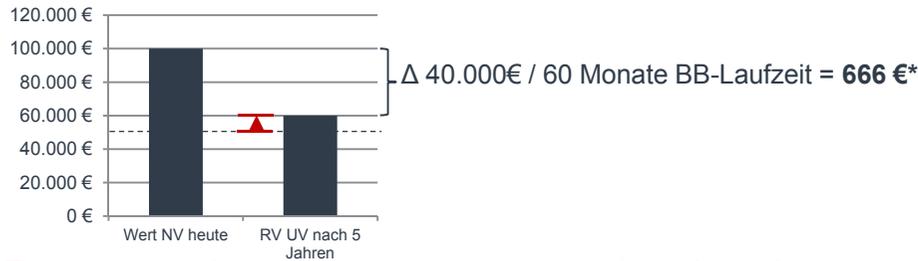


MAN Truck & Bus AG





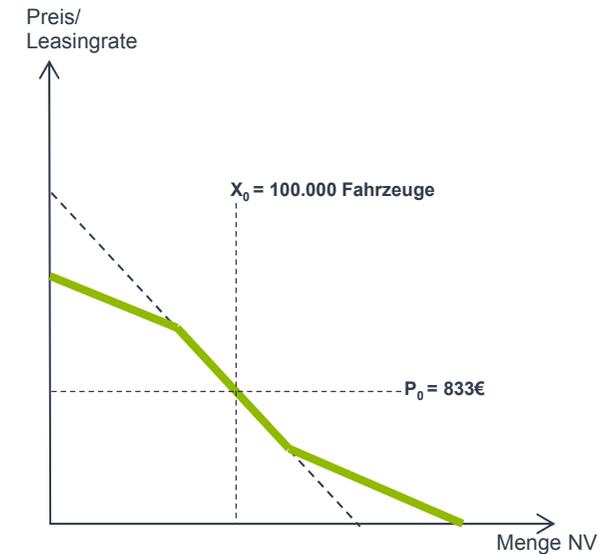
Restwert im BB-Vertrag



Restwert steigt \Longrightarrow Leasingrate sinkt

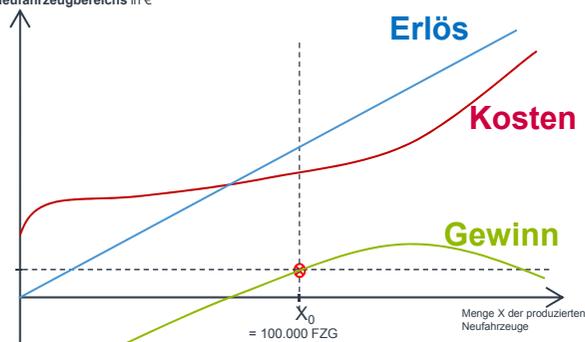
Leasingrate

Preis-Absatz-Funktion



Neufahrzeugbereich

Gewinn/Erlös/Kosten der Neufahrzeugbereichs in €

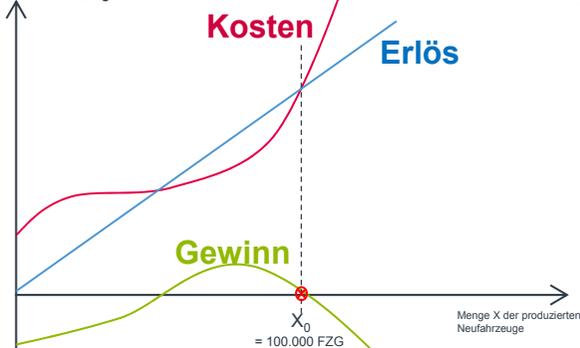


MAN Truck & Bus AG

MAN | TopUsed

Gebrauchtfahrzeugbereich

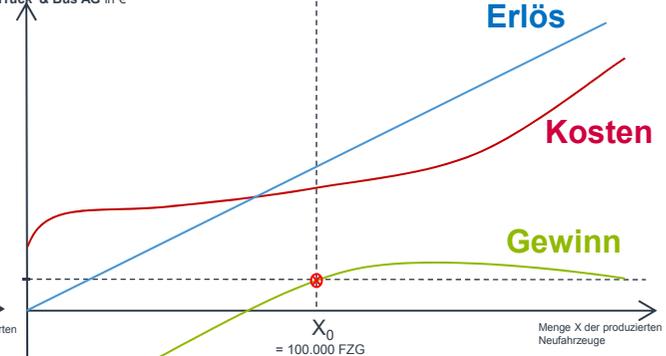
Gewinn/Erlös/Kosten des Gebrauchtfahrzeugbereichs in €



Sales Used

MAN Truck & Bus AG

Gewinn/Erlös/Kosten der MAN Truck & Bus AG in €



Referent: Erik Boere SU

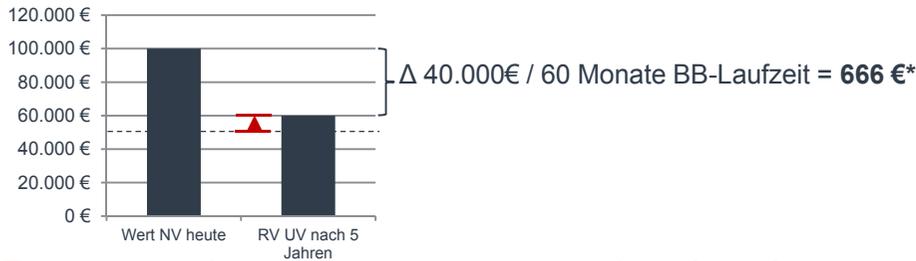


06.02.2014

< 11 >



Restwert im BB-Vertrag



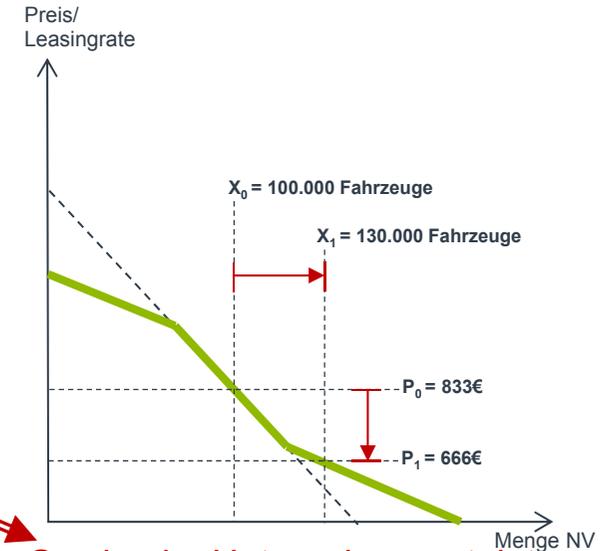
Restwert steigt

Leasingrate

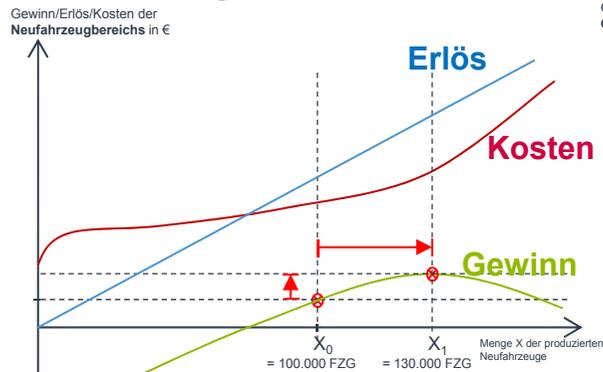
Leasingrate sinkt

Absatz von Neufahrzeugen steigt

Preis-Absatz-Funktion

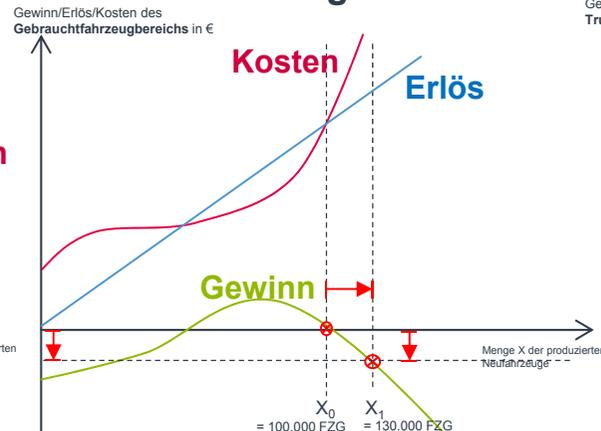


Gewinn im Neuwagenbereich steigt
Neufahrzeugbereich



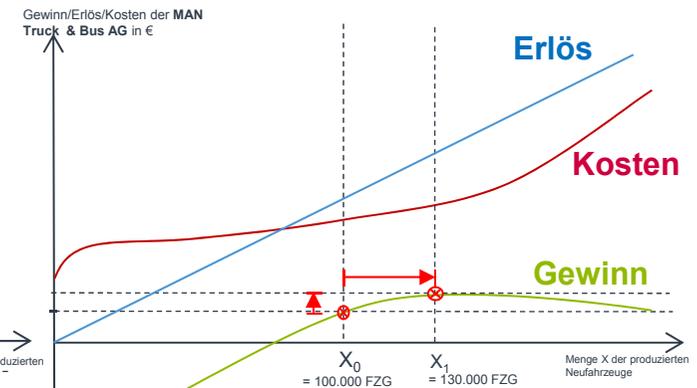
MAN Truck & Bus AG

Gewinn im Gebrauchtwagenbereich sinkt
Gebrauchtfahrzeugbereich



Sales Used

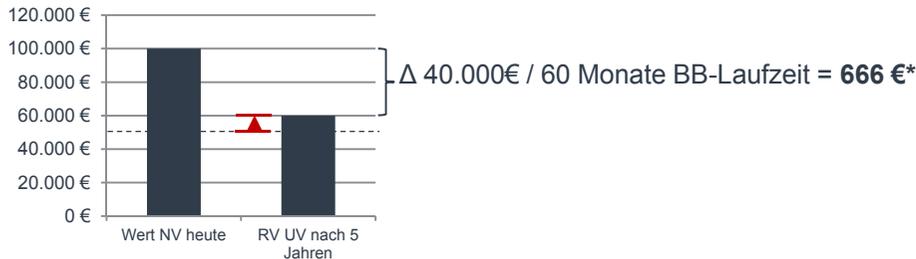
Gewinn im Unternehmen steigt
MAN Truck & Bus AG



Referent: Erik Boere SU



Restwert im BB-Vertrag



Restwert steigt

Leasingrate

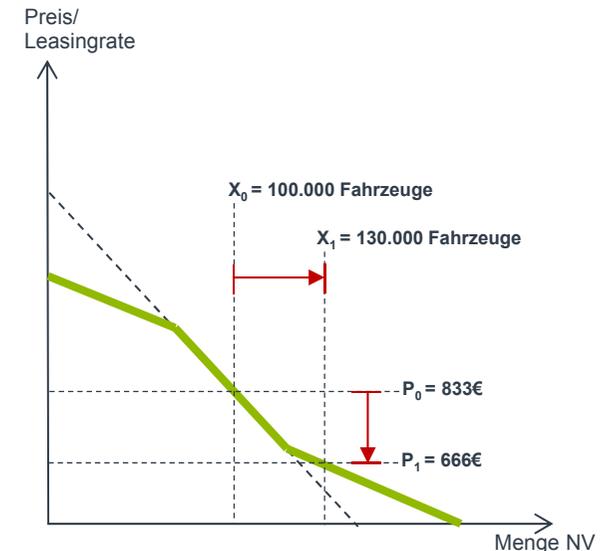
Leasingrate sinkt

Absatz von Neufahrzeugen steigt

Kostenfunktion (UV) wird steiler

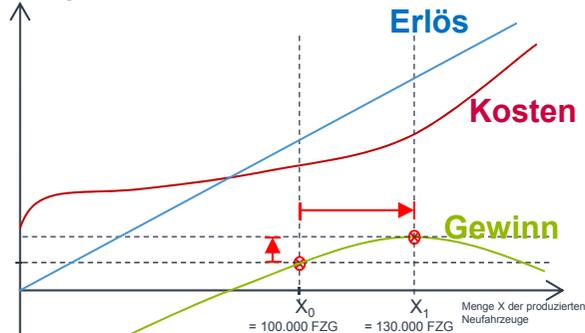
Gewinnfunktion (UV) verändert sich \Rightarrow Gewinnfunktion (gesamt) verändert sich

Preis-Absatz-Funktion



Neufahrzeugbereich

Gewinn/Erlös/Kosten der Neufahrzeugbereichs in €



MAN Truck & Bus AG

MAN | TopUsed

Gebrauchtfahrzeugbereich

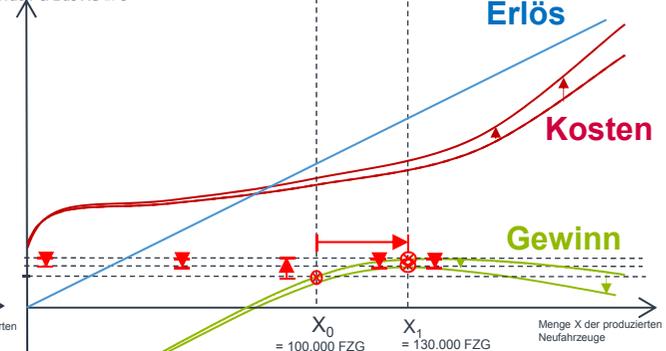
Gewinn/Erlös/Kosten des Gebrauchtfahrzeugbereichs in €



Sales Used

MAN Truck & Bus AG

Gewinn/Erlös/Kosten der MAN Truck & Bus AG in €

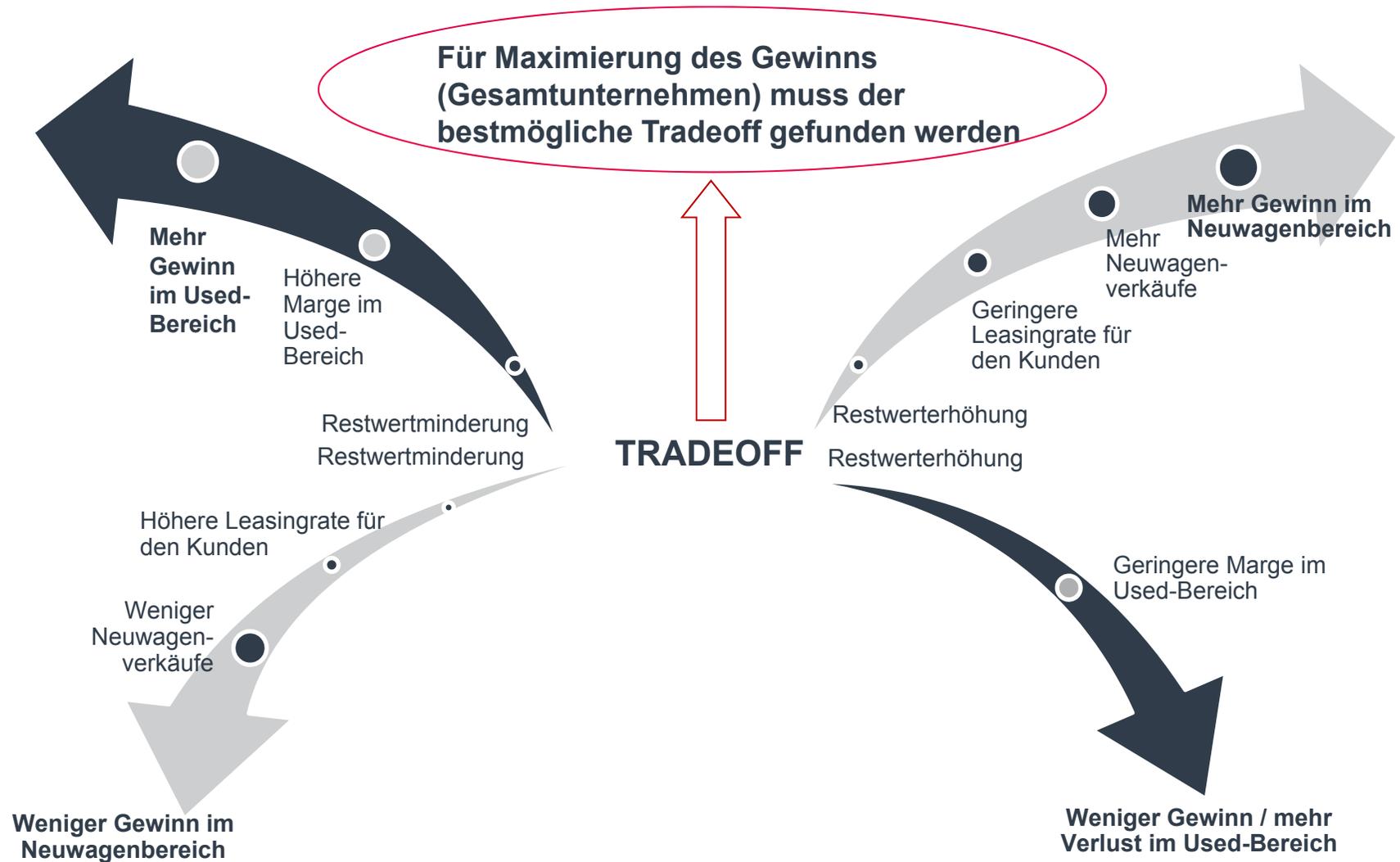


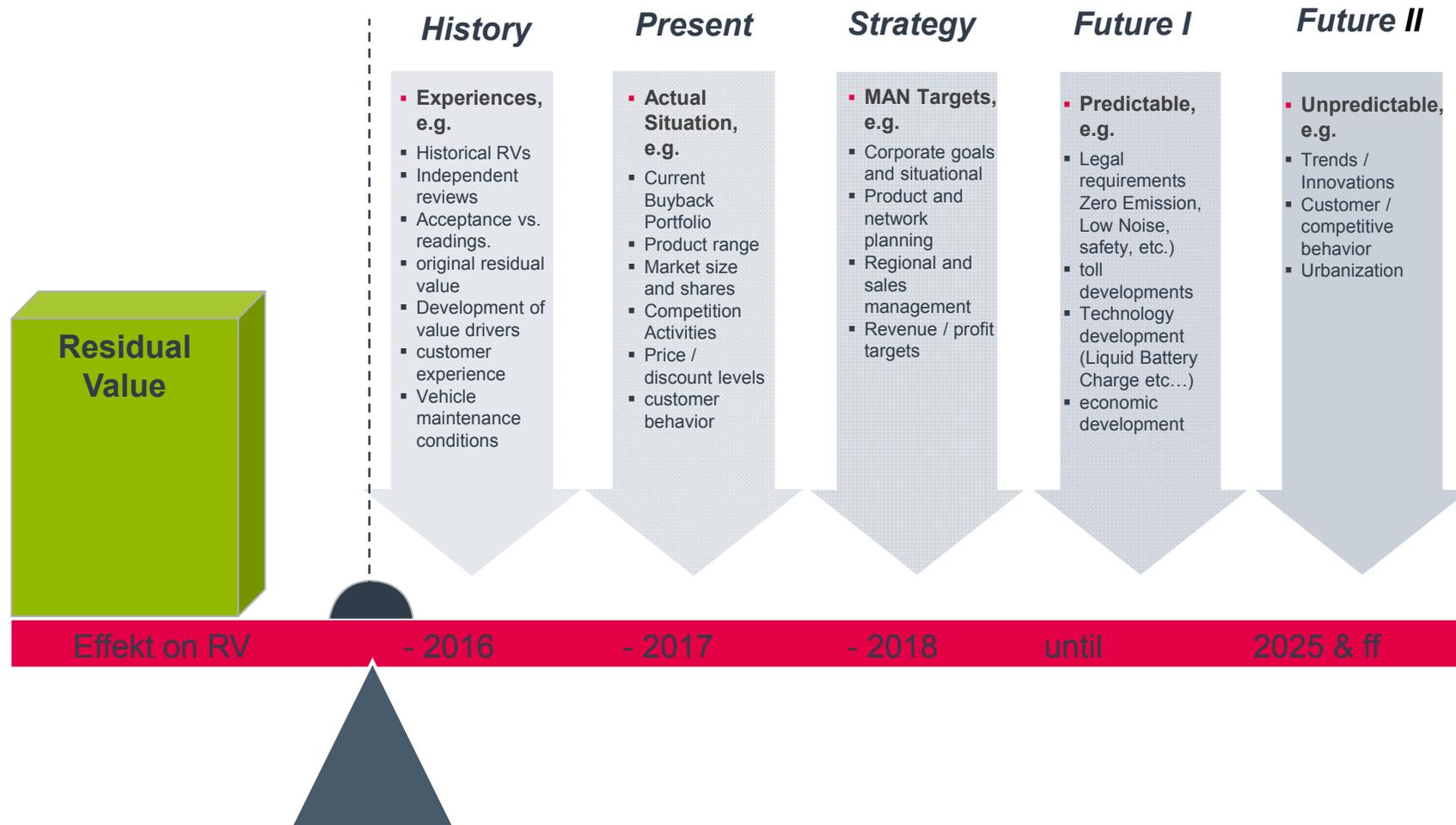
Referent: Erik Boere SU

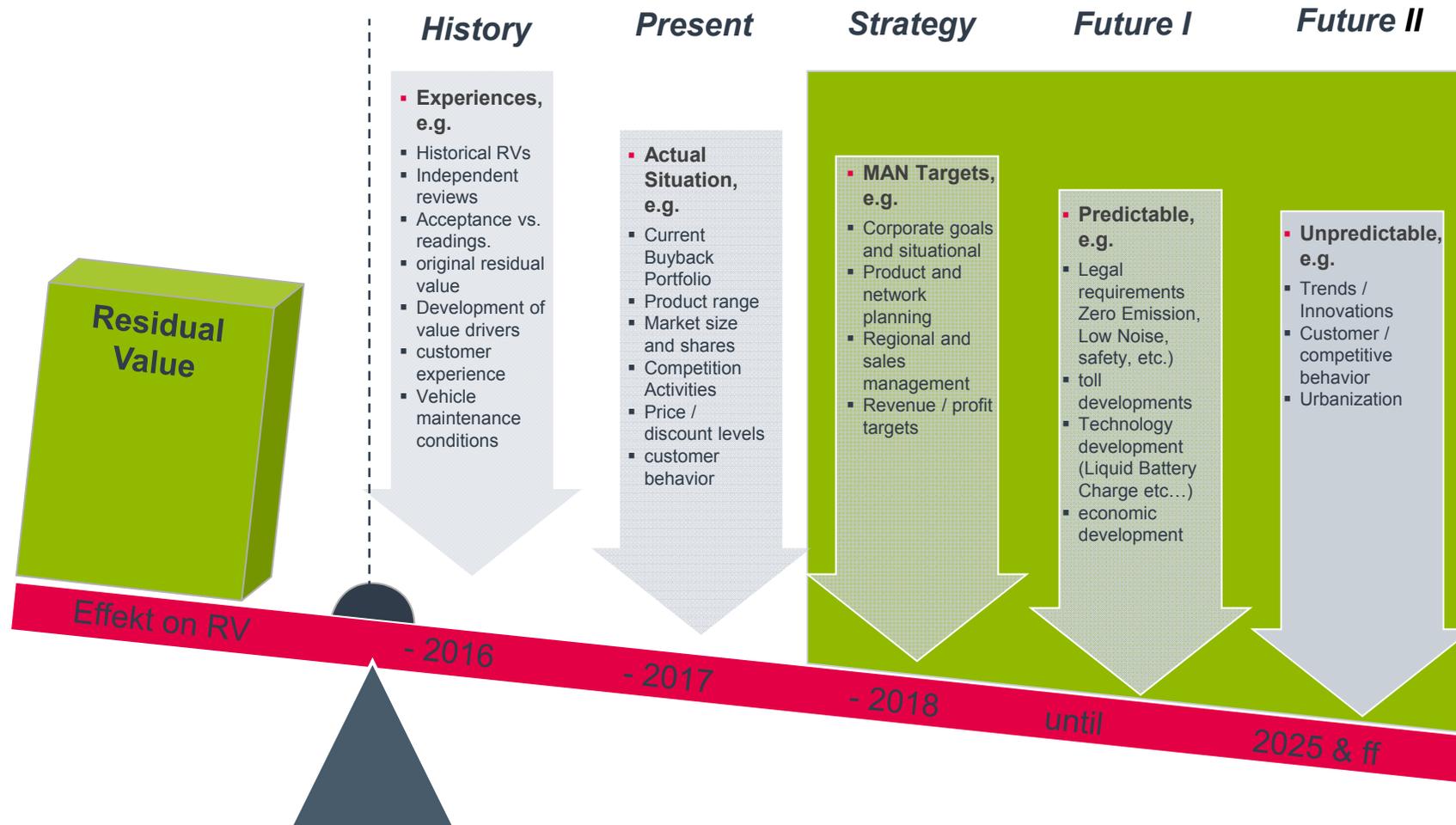


06.02.2014

< 13 >

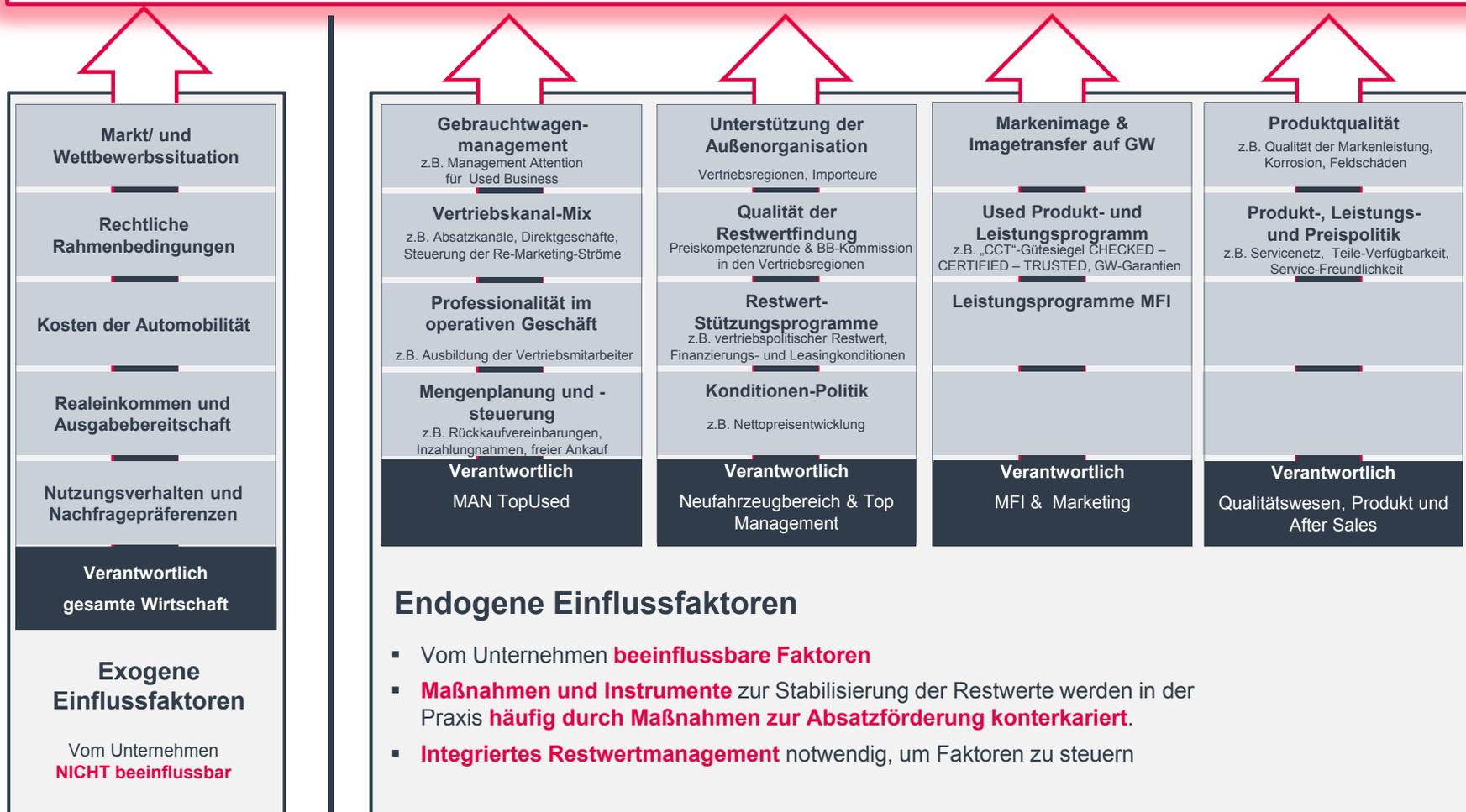








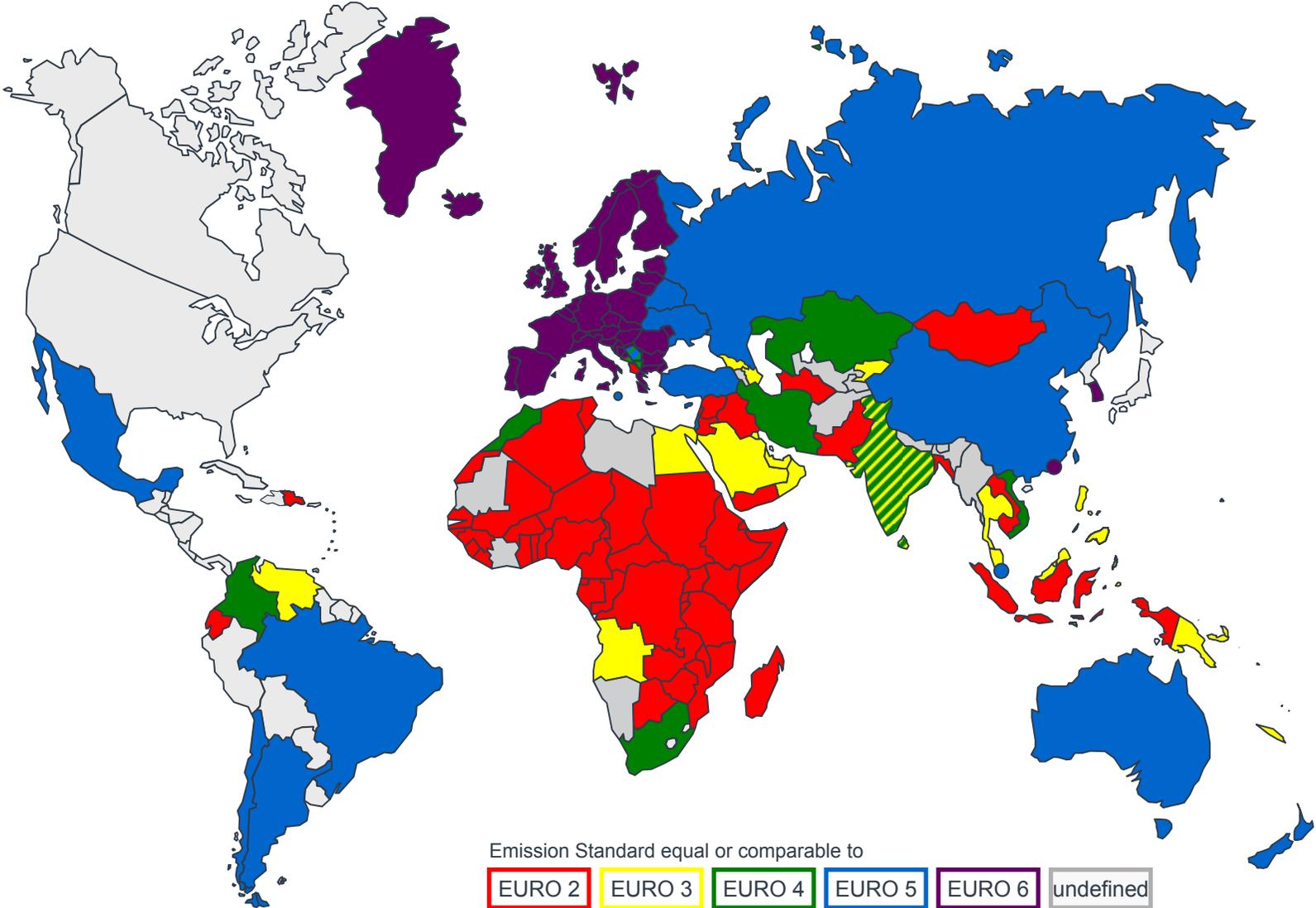
Kaufmännischer RESTWERT



Quelle: In Anlehnung an: Institut für Automobilwirtschaft/ICC-Group, Residual Value Management (2010);

MAN | TopUsed

Emission Standards worldwide



Angaben ohne Gewähr

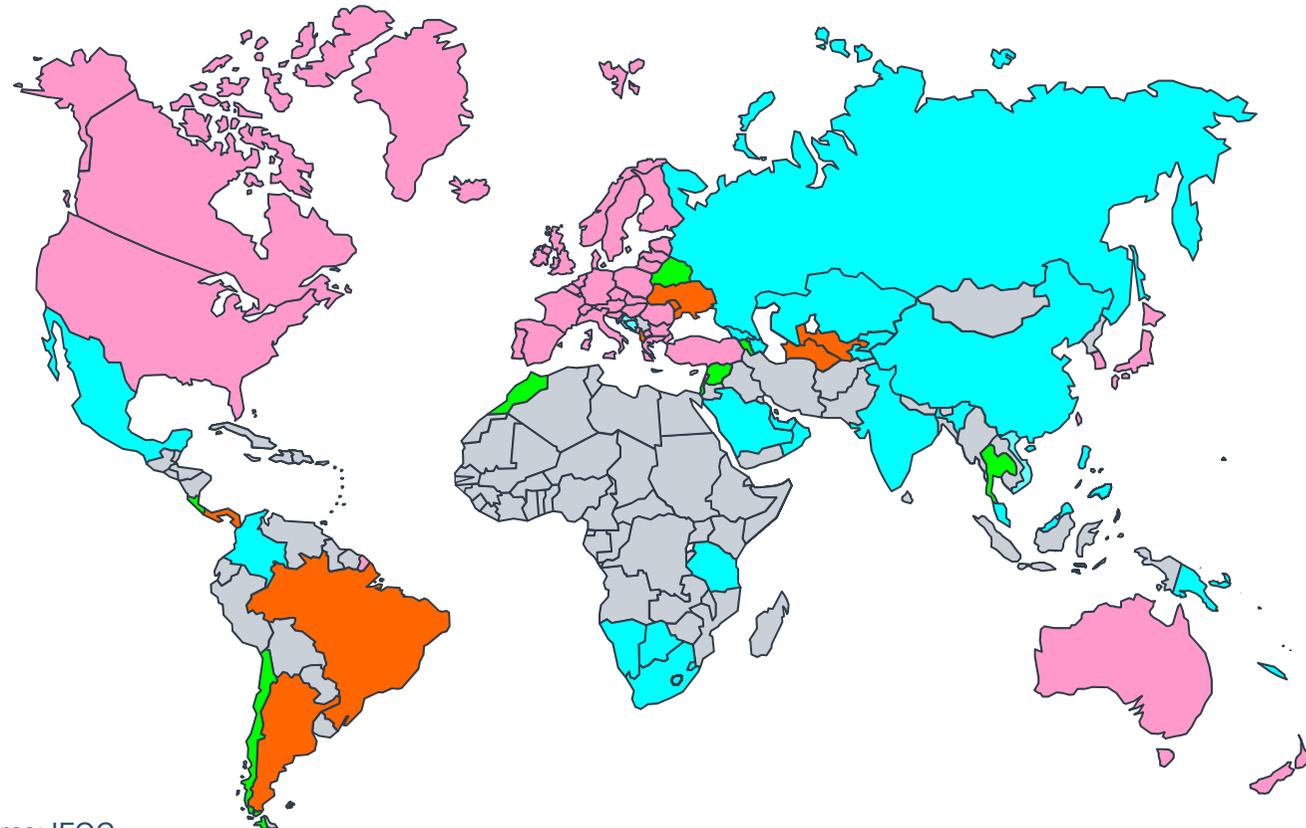


Karte Kraftstoffqualität

EURO 3 AGR		Schwefelgehalt < 500 ppm
EURO 4 AGR		Schwefelgehalt < 50 ppm
EURO 5 SCR		Schwefelgehalt > 2.000 ppm
EURO 6 AGR & SCR		Schwefelgehalt < 10 ppm

Maximum Diesel Sulphur content

-  10 or 15 ppm
-  50 ppm
-  350-500 ppm
-  2000 ppm
-  >2000 ppm



Source: IFQC

Angaben ohne Gewähr

Wie außenpolitische Komplikationen Absatz- und Restwertprognosen ruinieren





1. MAN TopUsed erkennt Marktpotential in Russland
2. Seit 2011: Nach Russland importierte Fahrzeuge dürfen nicht älter als 36 Monate nach Produktion sein



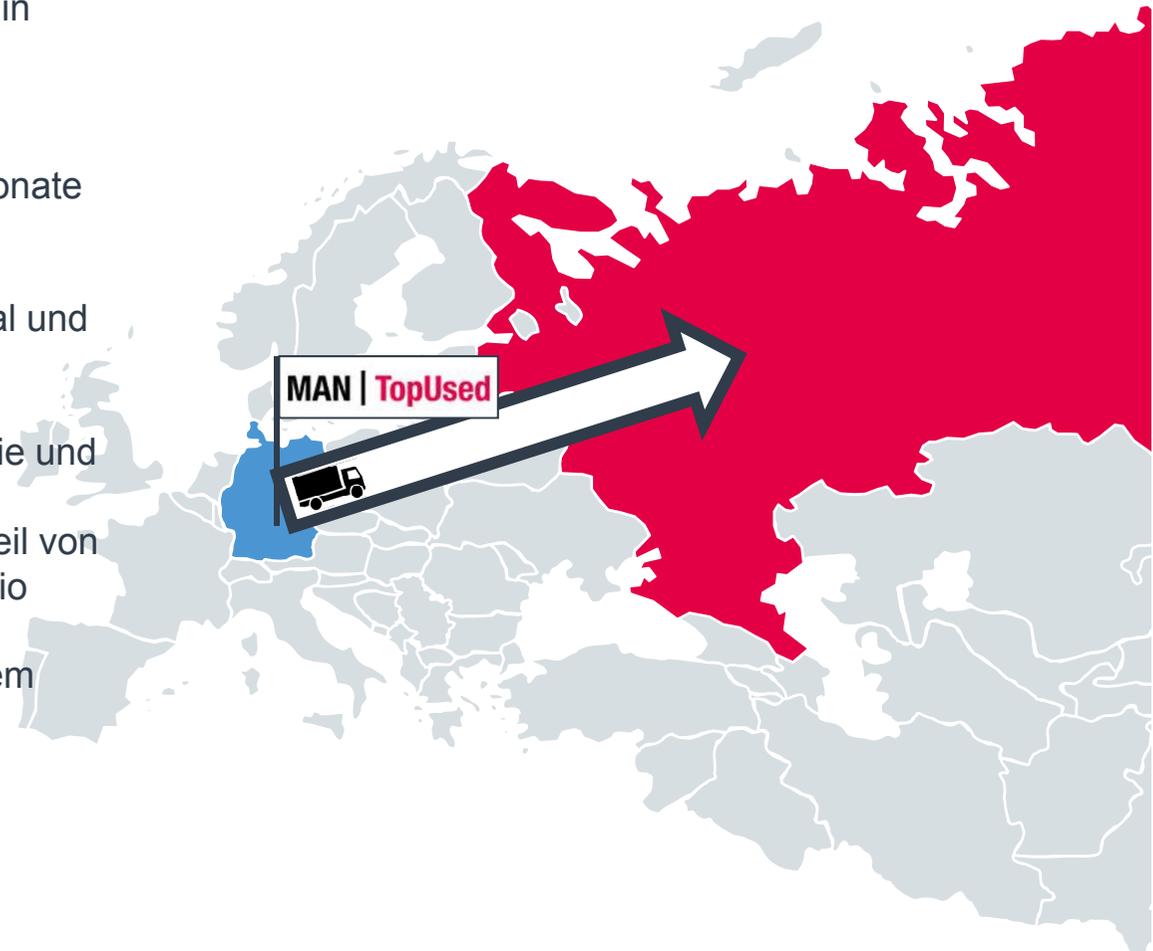


1. MAN TopUsed erkennt Marktpotential in Russland
2. Seit 2011: Nach Russland importierte Fahrzeuge dürfen nicht älter als 36 Monate nach Produktion sein
3. MAN TopUsed überprüft Marktpotential und Profitabilität



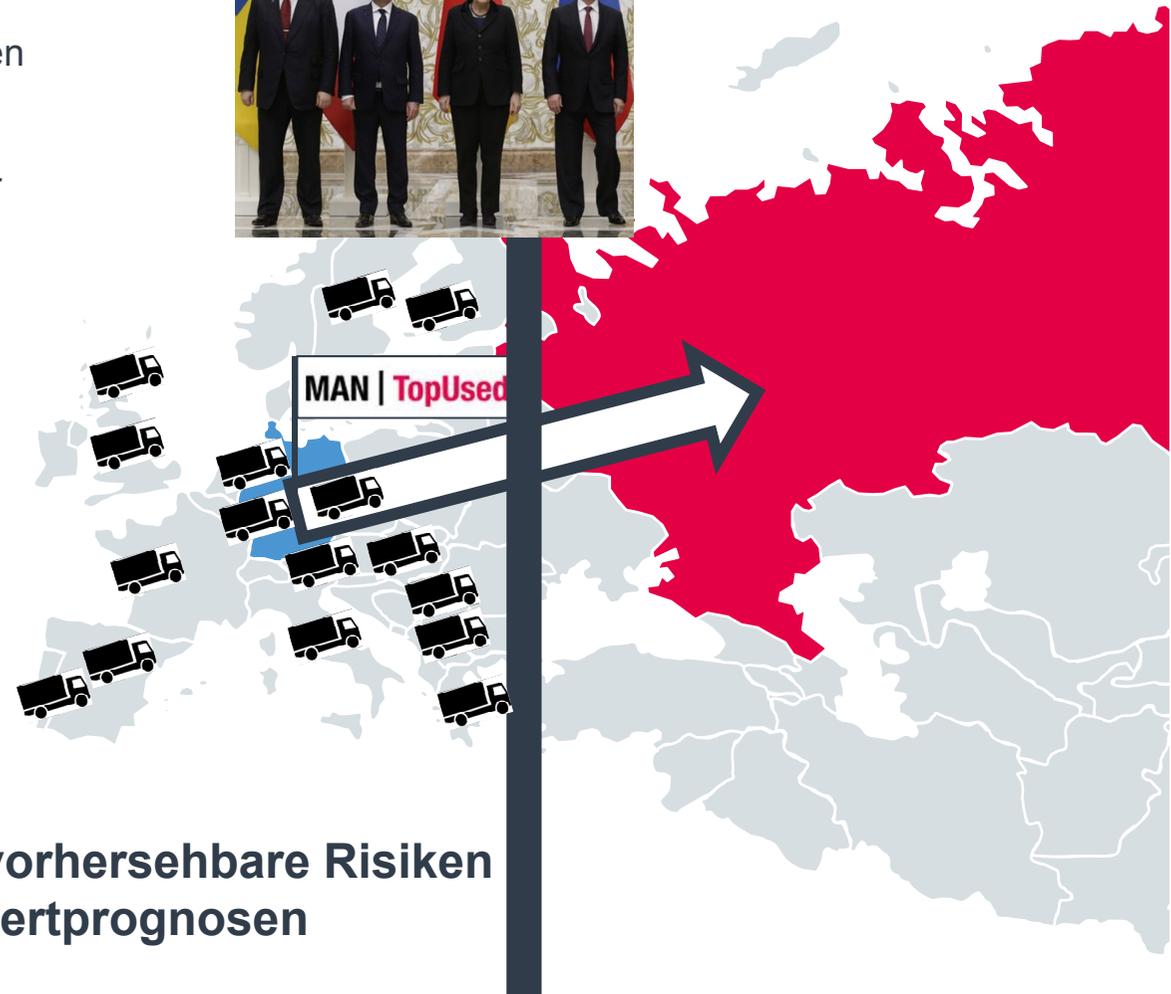


1. MAN TopUsed erkennt Marktpotential in Russland
2. Seit 2011: Nach Russland importierte Fahrzeuge dürfen nicht älter als 36 Monate nach Produktion sein
3. MAN TopUsed überprüft Marktpotential und Profitabilität
4. MAN TopUsed richtet Restwertstrategie und Volumenplanung gemäß den neuen Marktanforderungen aus: höherer Anteil von 33 Monatsläufern im Buy-Back Portfolio
5. MAN TopUsed setzt Fahrzeuge auf dem russischen Markt nach Plan ab





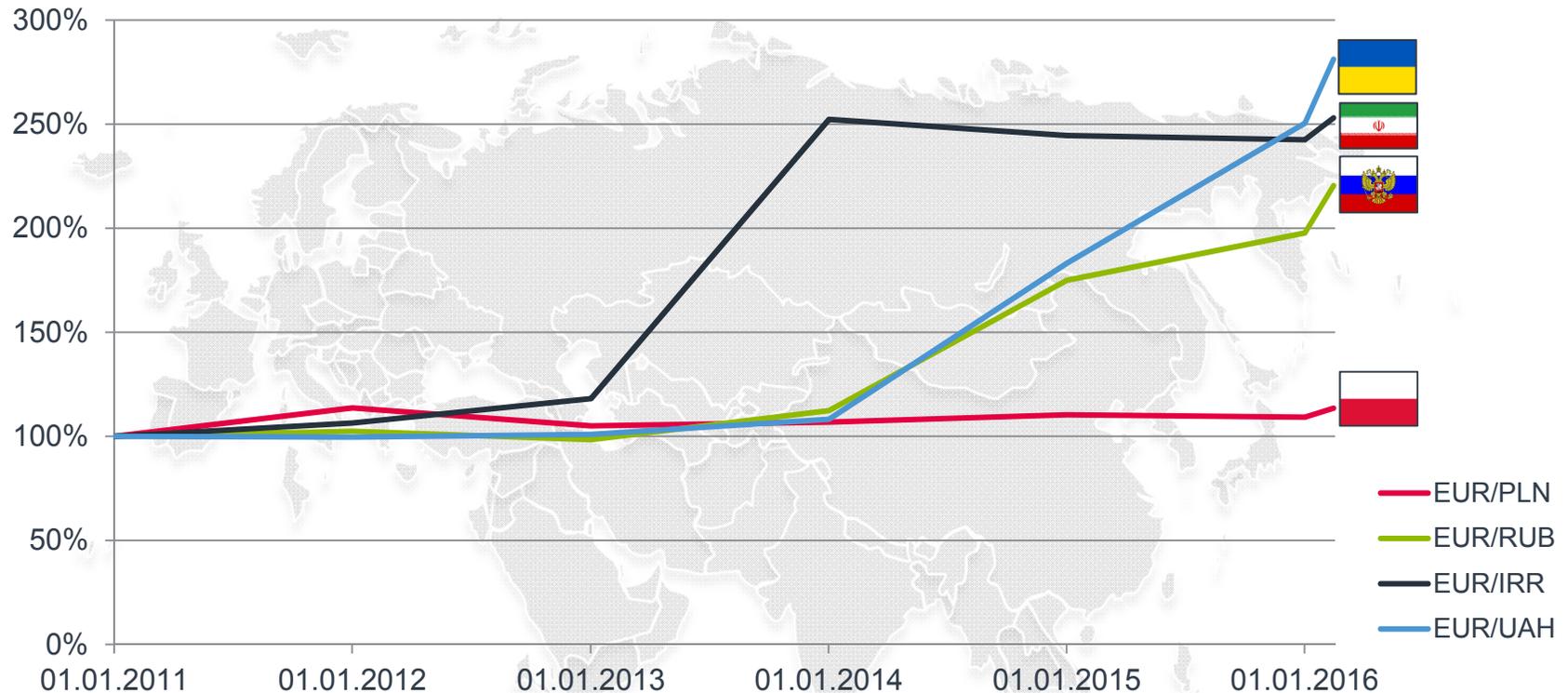
6. Politische Situation ändert sich: EU verhängt Wirtschaftssanktionen gegen Russland
7. Russischer Markt bricht aufgrund der allgemeinen Wirtschaftslage ein
8. Mehr Volumen in West Europa → Preisdruck



Außenpolitik birgt unvorhersehbare Risiken für Absatz- und Restwertprognosen

MAN | TopUsed

Wie Preis-Absatz-Strategien durch unvorhergesehene politische Umstände zunichte gemacht werden können



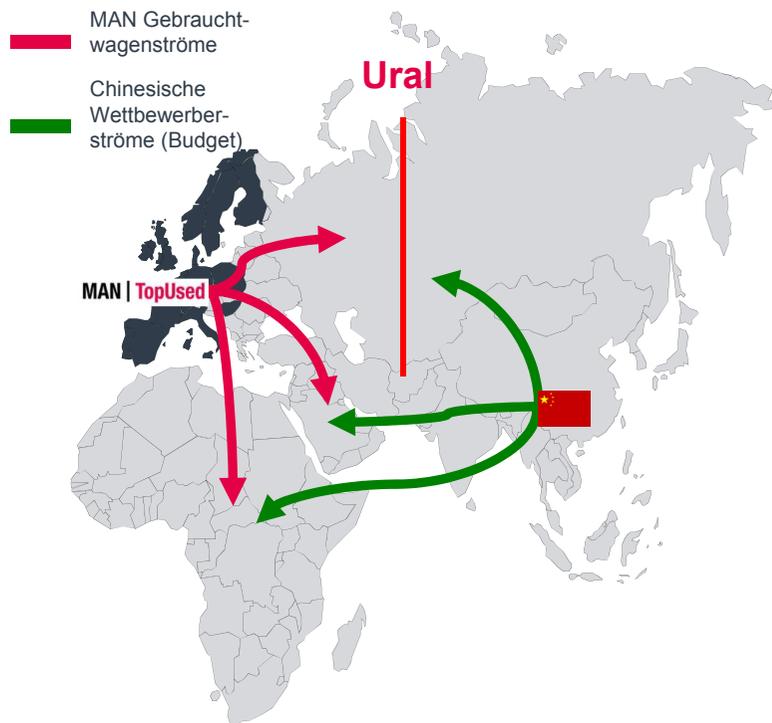
1 EUR entspricht	Ukraine (UAH)	Polen (PLN)	Russland (RUB)	Iran (IRR)
01.01.2011	10,3117	3,8912	40,1912	13419,5
01.01.2012	10,2755	4,4215	41,174	14275,9
01.01.2013	10,4073	4,0855	39,554	15848,4
01.01.2014	11,1532	4,156	45,1698	33857,5
01.01.2015	18,8909	4,2937	70,3201	32810,3
01.01.2016	25,8231	4,2487	79,467	32545,8
14.02.2016	28,997	4,4157	88,5946	33949

MAN | TopUsed

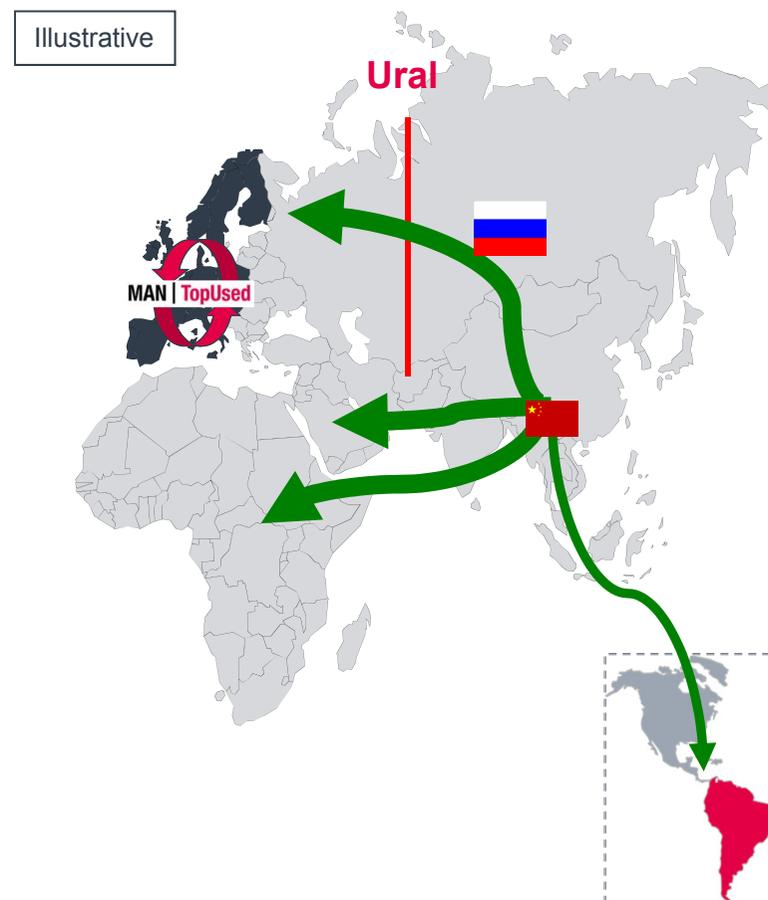
Wie Preis-Absatz-Strategien durch unvorhergesehene politische Umstände zunichte gemacht werden können



Heute



Szenario 2025



Quelle: MTB-SUU, MTB-SMTPE

MAN | TopUsed

Wir denken weiter.

