



## 5. Mitteilung an alle Vertriebspartner

Győr 12.06.2008

Sehr geehrte Vertriebspartner,

in den vergangenen Wochen haben sich große Veränderungen auf allen Wirtschaftssektoren ergeben. So wurden, bzw. werden zum Beispiel Versorgungspreise für Treibstoffe, der Bezug von Gas, Grundnahrungsmitteln wie Milch und Milchprodukte und einiges mehr drastisch angehoben und die Spirale dreht sich weiter.

Leider geht diese Entwicklung nicht an unserem Multi Car System vorbei und auch wir sehen uns aus der Sicht der derzeitigen weiteren Preisentwicklung nicht in der Lage, Preisstabilität für unsere Mietfahrzeuge im Jahr 2009 zu gewährleisten. Daher machen sich einige Veränderungen zwingend erforderlich. Während der neuen Kalkulation haben wir wiederum die gesamtdeutsche Wirtschaftssituation neu betrachtet und hart am Limit die Preise berechnet.

Des Weiteren werden Kundenanmeldungen, welche nicht innerhalb von 21 Tagen nach Datenbankeintragung erfolgreich abgeschlossen sind, wieder aus dem System herausgefiltert. Der derzeitige Datenbestand, mit nicht ernsthaft ausgeführten Kundenanmeldungen, führt inzwischen zu derart hohen Providerkosten, dass Multi Car System BT diese nicht mehr tragen wird. Das System wurde für Nutzer geschaffen und nicht für Datenleichen. Diese unnötigen Kosten belasten auf Dauer negativ die Mietkosten und das will keiner. Oder? Gleiches gilt auch für die Vertriebspartner, die länger als 8 Wochen angemeldet sind und bis dahin keinerlei Aktivitäten entwickelt haben. Auch hier wird eine Änderung stattfinden. So können qualifizierten Vertriebspartnern mehr Möglichkeiten eingeräumt werden.

Einige Vertriebspartner sehen unser Unternehmen allem Anschein nach als ein Spiel an. Diese Situation werden wir in der Zukunft ändern.

Daher sind folgende Entscheidungen getroffen worden:

### 1. Vertrieb

Wir dürfen allen noch einmal erklären, das **Vertriebsunternehmen** ist ein deutsches Unternehmen und handelt somit auch nach deutschem Recht. Hier stoßen wir immer wieder auf Missverständnisse. Jeder sich anmeldende Vertriebspartner sollte sich doch in seinem Land rechtlich auskennen. Viele wissen angeblich nicht, dass man mit Antragsstellung einer Vertriebstätigkeit einige Unterlagen dem Partnerunternehmen bereit zu stellen hat. Dazu gehören in Deutschland:

1. Bundespersonalausweis in Kopie beidseitig
2. der Nachweis einer Gewerbebeanmeldung in Kopie oder persönliche Steuernummer
3. der Vertriebspartnerantrag/Vertrag in zweifacher unterschriebener Ausfertigung
4. Kontoangaben für die Provisionsauszahlungen

Immer noch kommt es vor, dass Kontoangaben im internen Bereich unter persönlichen Daten nicht nachgetragen wurden oder eventuell falsch sind. Das führt zu





Missverständnissen bei der Provisionsauszahlung und verursacht zusätzliche Arbeit und Kosten.

Alle Unterlagen müssen postalisch (**kein Fax oder E-Mail**) in Wilkau-Haßlau eingereicht worden sein.

Ohne dass alle Unterlagen der Vertriebsgesellschaft vorlagen, wurden in den letzten Monaten auf Kulanzbasis Provisionen ausgezahlt. Hier hat sich die Vertriebsgesellschaft gegenüber geltendem Recht sehr weit aus dem Fenster gelehnt. Bitte sorgen Sie zukünftig für einen geordneten und reibungslosen Ablauf. Dann ist mehr Zeit für wichtigere Dinge vorhanden. Nach dem 30.06.2008 wird eine solche Kulanz nicht mehr geduldet. Bitte haben Sie hierfür das erforderliche Verständnis und tragen dafür Sorge, dass alle Vertriebspartner Ihrer Struktur dieses ebenfalls beachten und ihre Unterlagen vervollständigen.

Noch einmal die Ampelbedeutung:

Dies gilt **nur** für Unterlagen zur erfolgreichen Vertriebstätigkeit

Ampel Grün = alles vorhanden

Ampel Gelb = etwas fehlt (Erläuterung über Infobutton)

Ampel Rot = alles fehlt (Erläuterung über Infobutton)

Vertriebspartner wird zukünftig nur noch derjenige, der

1. alle Unterlagen und Angaben vollständig eingereicht hat, (**bestehende VP sollten bis zum 31.07.2008 alle Unterlagen und Angaben vervollständigt haben, da bei Nichterfüllung der Ausschluss aus dem Vertriebsstatus erfolgt. Beachten Sie bitte Postweg und eine etwa 14tägige Bearbeitungszeit bevor Ihre Ampel auf Grün steht.**)

2. bereit ist, für alle bereitgestellten Dienstleistungsmöglichkeiten des internen Arbeitsprogramms einen entsprechenden Kostenanteil mit zu tragen und an mindestens 2 Schulungen teilgenommen hat, Dieser Kostenanteil beläuft sich auf 10,00 Euro je Monat und wird als anteiliger Jahresbetrag mit der Vertriebsanmeldung fällig.

Für bestehende Vertriebspartner wird dieser Partneranteil ab dem 01.08.2008 fällig. Der Vertriebspartner erhält hierüber eine Rechnung. Zum 31.12.2008 wird sie demzufolge 50,00 Euro betragen.

Allen neuen Vertriebspartnern wird, je nach dem in welchem Monat sie beigetreten sind, immer bis zum Jahresende der Gesamtbetrag anteilig berechnet und als Zahlbeleg an den Vertriebspartnerantrag angehängt.

Zum Thema Regionalleiter dürfen wir Ihnen folgendes mitteilen:

Es ist leider teilweise beschämend, wer sich als RL beworben hat. Da gibt es ganz fleißige VP mit sehr vielen Kunden, jedoch sind diese Kunden keine echten, weil diese nicht aktiv geworden sind. Teilweise liegt die Eintragung gegenüber der Aktivquote weit unter 10% und geht sogar bis auf 0% runter. Da dieses Missverhältnis auf fast alle Bewerbungen zutrifft, stellt sich hier die Frage, mit wie viel kaufmännischer Verantwortung gearbeitet wird und wie soll hieraus eine gute Vorbildrolle dargestellt werden?! Es wird allen noch einmal die Gelegenheit gegeben, an der Korrektur dieses Missverhältnisses bis zum 20.07.2008 zu arbeiten. Das erste Regionalleitertreffen mit der Entscheidung, wer Regionalleiter wird, wird nach diesem Stichtag sein. Jeder Vertriebspartner, der sich als RL beworben hat, wird mit einer Einladung oder Absage nach dem 20.07.2008 über den erreichten Status in Kenntnis gesetzt. Nachfolgend werden im internen Arbeitsbereich alle RL mit den dazugehörigen Gebieten bekannt gegeben.





## 2. Kunden

An dieser Stelle möchten wir alle Vertriebspartner nochmals darauf aufmerksam machen, dass der Kundenauftrag ein Auftrag des Kunden an die ungarische Multi Car System BT ist und diese nicht der Vermieter des zukünftigen Fahrzeuges ist.

Die Vermietung des Kfz erfolgt für Deutschland durch eine deutsche Autovermietung nach deutschem Recht und nicht durch die Multi Car System BT nach ungarischem Recht.

Die Multi Car System BT ist nur die Firma, die das Fahrzeug nach Wunschangaben des Kunden beschafft und dann das Kfz der deutschen Autovermietung zur weiteren Vermietung an den Kunden übergibt.

Oft kommt die Frage auf, wie die Mietbedingungen für das Kfz aussehen. Hierzu werden wir Ihnen den Mietvertrag der deutschen Autovermietung zur weiteren Darstellung als Download ab der nächsten Woche zur Verfügung stellen.

Kundenaufträge, welche nach dem 01.08.2008 eingereicht werden, werden mit einem neuen Mietpreis versehen. So wird das Mietmodell Typ 30 nicht mehr für nur 62,35 Euro zu haben sein.

Das Mietmodell Typ 30 wird dann auf 2,95 Euro/Tag erhöht = 89,75 Euro/Monat.

Alle Aufträge, welche bis zum 31.07.2008 vollständig eingegangen sind, werden selbstverständlich zu den alten Konditionen auch für 2009 weitergeführt.

Gleichfalls findet, entgegen unserer Aussagen im April auf dem Event in Kassel, eine Anhebung der Kautionshinterlegung zum 01.08.2008 statt. Kautionsseinlagen werden immer so bestehen bleiben wie der erste Kundenauftrag des Kunden war, das heißt also, dass für Folgejahre keine Anpassung auf höhere Kautionsleistung erfolgen wird.

Immer wieder kommen Anfragen zu Lieferterminen.

Liebe Vertriebspartner, beachten Sie doch einfach folgende Regel:

Der Auftrag kommt erst zustande, nach dem Multi Car System BT den Auftrag unterzeichnet, gestempelt und gesiegelt hat. Nach Posteingang des Auftrages beim Kunden sieht dieser das Datum der Ausfertigung des Auftrages. Von dem dort eingetragenen Datum hat der Kunde nach deutschem Recht 14 Tage Rücktrittsrecht.

Sind diese 14 Tage vergangen, werden die Unterlagen an die Abteilung Einkauf übergeben. Die Abteilung hat nun mit Erhalt der Kundenunterlagen z.B. bei Typ 30 ca. 180 Tage das Kfz zu beschaffen und an die deutsche Autovermietung zu übergeben. Die Herren in der Einkaufsabteilung werden sicherlich immer bemüht sein, alles dazu beizutragen, dass jeder zum schnellst möglichen Termin sein Fahrzeug erhält. Natürlich sind die Abhängigkeiten der Zuliefernden Partner, Investoren, Transporteure, Urlaubszeiten von Mitarbeitern in allen Firmen zu beachten. Alles soll miteinander harmonisieren und dieses funktioniert immer besser. Wir bitten Sie daher um Verständnis, wenn es hier oder da mal klemmt.





In der nachfolgenden Tabelle haben wir Ihnen die neuen Konditionen zusammengestellt:

Mietmodell Typ	Mietpreis in Euro	Bearbeitungsgebühr in Euro	Kaution 1 in Euro	Kaution 2 in Euro	Mietsonderzahlung in Euro
<b>Typ 30</b>	<b>89,75 (2,95/Tag)</b>	<b>199,00</b>	<b>400,00</b>	<b>400,00</b>	<b>0,00</b>
Typ 35	399,00 (13,12/Tag)	249,00	500,00	500,00	0,00
<b>Typ 35 Plus</b>	<b>134,95 (5,96/Tag)</b>	<b>249,00</b>	<b>500,00</b>	<b>500,00</b>	<b>555,00</b>
Typ 40	466,00 (15,32/Tag)	299,00	600,00	600,00	0,00
<b>Typ 40 Plus</b>	<b>199,00 (9,59/Tag)</b>	<b>299,00</b>	<b>600,00</b>	<b>600,00</b>	<b>1111,00</b>

Mit freundlichen Grüßen

Geschäftsleitung Multi Car System BT  
Peter Jansen

Nachtrag:

Morgen, den 13.06.2008, zwischen 13 bis 15 Uhr findet eine Fahrzeugübergabe bei der Autovermietung Bode in Thale statt, an der noch 9 Vertriebspartner teilnehmen dürfen. Der Kunde aus Berlin hatte sich kurzfristig zu einer öffentlichen Übergabe entschieden. Anmeldung bitte über [gl-germany@mcs-verkauf.com](mailto:gl-germany@mcs-verkauf.com).

