Promotion-Analyser

Methodik

- **Sondermodelle**
  - Prinzipiell werden alle Sondermodelle wenn möglich mit Kundenvorteilen „hinterlegt“ und daher in der Kalkulation für den Durchschnittskundenvorteil berücksichtigt
  - Sondermodelle bzw. Sondereditionen, bei denen kein Kundenvorteil zu ermitteln ist, bleiben unberücksichtigt
  - Kundenvorteile werden so erfasst, wie sie kommuniziert werden
  - Wenn dies nicht der Fall ist, werden sie von uns kalkuliert (sofern möglich) - dazu wird die Zusatzausstattung mit den Optionspreisen bzw. – wenn diese nicht verfügbar sind - mit Optionspreisen vergleichbarer Modelle oder selbst definierten Produktwerten bewertet
  - Die Take-Rates werden nach Nachforschungen bei den Importeuren ermittelt (sofern möglich), ansonsten werden die Mixe dieser Sondermodelle mit den vorhandenen Informationen aus der Zulassungsstatistik nach einer einheitlichen Systematik geschätzt

- **Optionsangebote**
  - In die Kalkulationen der Durchschnittskundenvorteile fließen nur die „wirklichen“ Optionsaktionen ein, d.h. die „normalen“ Optionspakete, welche im Promotion-Report mit einem Kundenvorteil erfasst sind, werden hier nicht berücksichtigt
  - Berücksichtigt werden z.B. Gratisausstattung, Winterräderaktionen und ähnliches
  - Kundenvorteile werden so erfasst, wie sie kommuniziert werden
  - Wenn dies nicht der Fall ist, werden sie von uns kalkuliert (sofern möglich) bzw. mit einem Produktwert hinterlegt
  - Wenn es sich um Gratisausstattung handelt, die für alle Modelle angeboten wird, dann wird eine Take-Rate von 100% angenommen
  - Sollte es Einschränkungen bei den Modellen geben, dann wird die Take-Rate mit den vorhandenen Informationen aus der Zulassungsstatistik nach einer einheitlichen Systematik geschätzt

- **Eintauschprämien**
  - Kundenvorteile werden so erfasst, wie sie kommuniziert werden
  - Gibt es bei unterschiedlichen Varianten unterschiedliche Prämien, wird der Mittelwert dazu ermittelt und für die Kalkulation des durchschnittlichen Kundenvorteils herangezogen
  - Die Take-Rates der Eintauschprämien werden zur Vergleichbarkeit nach einer einheitlichen Systematik erfasst, und zwar nach folgenden Kriterien
    - nach Segmenten

- nach Einschränkungen beim Eintauschfahrzeug bzgl. Alter, Marke (eigene Marke oder Eroberung) und Art der Bestellung (Lagerfahrzeug oder Neubestellung)

- **Prämien**
  - Berücksichtigt werden Prämien an Kunden, Bestellprämien für Händler beispielsweise werden nicht erfasst
  - Kundenvorteile werden so erfasst, wie sie kommuniziert werden
  - Gibt es bei unterschiedlichen Varianten unterschiedliche Prämien, wird der Mittelwert dazu ermittelt und für die Kalkulation des durchschnittlichen Kundenvorteils herangezogen
  - Gibt es keine Einschränkung bei der Prämie, wird diese mit 100% Take-Rate erfasst
  - Gibt es Einschränkungen bzgl. Lagerfahrzeuge bzw. Neubestellung wird die Take-Rates der Prämie zur Vergleichbarkeit mit den vorhandenen Informationen aus der Zulassungsstatistik nach einer einheitlichen Systematik erfasst

- **Aktionspreis**
  - Alle temporären Preisaktionen werden hier erfasst und für die Kalkulation des Durchschnittskundenvorteils herangezogen, Beispiele sind zeitlich begrenzte Aktionspreise für bestimmte Versionen
  - Kundenvorteile werden so erfasst, wie sie kommuniziert werden
  - Andernfalls werden sie als Differenz zwischen Listenpreis und Aktionspreis errechnet
  - Bei unterschiedlichen Preisvorteilen bei unterschied-lichen Varianten wird für die Kalkulation des durchschnittlichen Kundenvorteils der Mittelwert dazu ermittelt
  - Gibt es keine Einschränkung bei der Aktionspreisen (= für alle Varianten verfügbar), wird diese mit 100% Take-Rate erfasst
  - Gibt es Einschränkungen z.B. bei Motorisierungen oder Ausstattungsvarianten werden die Take-Rates der Aktionspreise mit den vorhandenen Informationen aus der Zulassungsstatistik geschätzt bzw. der Mittelwert dazu ermittelt

- **Garantie & Service Angebote**
  - Alle Garantie & Service Angebote werden hier erfasst und für die Kalkulation des Durchschnittskundenvorteils herangezogen, Leistungen, die im Serienumfang eines Modells inkludiert sind, werden hier nicht berücksichtigt
  - Kundenvorteile werden so erfasst, wie sie kommuniziert werden
  - Andernfalls wird ein Produktwert dazu angenommen
  - Gibt es keine Einschränkung (= für alle Varianten verfügbar), wird die Aktion mit 100% Take-Rate erfasst
  - Gibt es Einschränkungen z.B. bei Motorisierungen oder Ausstattungsvarianten werden die Take-Rates mit den vorhandenen Informationen aus der Zulassungsstatistik geschätzt

- **Leasing & Finanzierung**
  - Alle Leasing- und Finanzierungsaktionen werden hier erfasst und für die Kalkulation des Durchschnittskundenvorteils herangezogen

- Sind keine Zinssätze kommuniziert (weder nominell noch effektiv), dann können diese Aktionen nicht in der Berechnung der durchschnittlichen Kundenvorteil berücksichtigt werden
- Wird ein Kundenvorteil offiziell angegeben, dann wird dieser Kundenvorteil für die Kalkulationen verwendet, ansonsten wird der Kundenvorteil mit folgender Formel berechnet:

  (Referenzzinssatz – effektiver Zinssatz) * (zu finanzierender Betrag / 2 * Laufzeit in Jahren) / 100
- Der Referenzzinssatz wird als Mittelwert von non-captive Banken sowohl für Kredit und Leasing ermittelt, für die Zeit vor November 2015 wird der 3 Monats-Euribor mit einem Aufschlag verwendet
- Bei mehreren Laufzeiten für den gleichen Zinssatz wird für die Kalkulation des Kundenvorteils die längstmögliche Laufzeit genommen
- Bei mehreren verschiedenen Zinssätzen abhängig von der Laufzeit wird der kleinste Zinssatz mit dessen längstmöglicher Laufzeit für die Kalkulation des Kundenvorteils genommen
- Zu finanzierender Betrag bei Leasings: Durchschnittspreis (siehe später) abzüglich 20% angenommener Anzahlung und abzüglich Restwert laut Restwertannahmen
- Restwerttabelle (diese Werte wurden auf Basis von Internetrecherchen ermittelt und werden einer halbjährlichen Überprüfung unterzogen und gegebenenfalls angepasst)

	Restwert nach Monaten				
Laufzeit in Monaten	12	24	36	48	60
Restwert	65%	55%	45%	40%	35%

- Zu finanzierender Betrag bei Finanzierungen / Kredit: der gesamte Durchschnittspreis wird als Finanzierungsbetrag genommen
- Dazu gibt es noch 3 Spezialfälle
  - 50/50: 50% Anzahlung und 50% finanziert auf 12 Monate
  - Drittelfinanzierung: 1/3 Anzahlung, 1/3 finanziert auf 12 Monate und 1/3 finanziert auf 24 Monate
  - Viertelfinanzierung: 1/4 Anzahlung, 1/4 finanziert auf 12 Monate, 1/4 finanziert auf 24 Monate und 1/4 finanziert auf 36 Monate
- Die Take-Rates werden zur Vergleichbarkeit nach einer einheitlichen Systematik erfasst
- Gibt es mehrere Leasing / Finanzierungsangebote pro Modell, dann wird die jeweilige Take-Rate nach Einschätzung der Attraktivität der Angebote auf die verschiedenen Leasing- und Finanzierungsangebote aufgeteilt

Ermittlung des Durchschnittspreises

- Die Durchschnittspreise für die prozentuale Betrachtung des Kunden-vorteilsniveaus werden – sofern verfügbar – aus dem Preis-Report genommen. Hierfür wird pro Modell der (ungewichtete) Mittelwert als Ausgangspunkt genommen
- Basis ist die jeweils gültige Preisliste mit den Modellen und Versionen auf der Preis-Übersichtsseite

- D.h. die Durchschnittspreise können trotz fehlender Preisänderungen pro Monat variieren, da sich das Produkt-angebot geändert hat (z.B. Wegfall oder Hinzukommen neuer Motorisierungen oder Ausstattungsvarianten)
- Die Durchschnittspreise werden mit Sondermodelle berechnet, wobei die Preise der Sondermodelle mit dem Kundenvorteil hochgerechnet werden
- Die Optionen fehlen in dieser Aufstellung, daher wird für die Kalkulationen der Durchschnittspreise ein Aufschlag von 10% (Österreich) hinzugerechnet, um die fehlenden Optionen im Durchschnitt auszugleichen
- Dieser Wert wird auch in der Berechnung des Kundenvorteils von Leasing- und Finanzierungsangebote verwendet (Finanzierungsbetrag)

Sonstiges

- Laufen Aktionen nicht den ganzen Monat, werden Sie anteilsmäßig nach Kalendertagen eingerechnet
- Beginnen Aktionen oder enden Aktionen aufgrund von Wochenenden 1-2 Tage später bzw. früher, dann wird trotzdem der Kundenvorteil auf den ganzen Monat angewandt
- Kumulierbarkeiten bzw. Nicht-Kumulierbarkeiten werden entsprechend bei den Take-Rates berücksichtigt
- Die Berechnungen sind dynamisch, d.h. die Kunden-vorteile und Take-Rates können auch im Nachhinein noch geändert werden, wenn es dazu neue Erkenntnisse gibt

Copyright & Gewährleistung

- Die im Promotion-Report erfassten Informationen sind nach bestem Wissen recherchiert, werden aber ohne Gewähr bekannt gegeben.

- Der Auto-Report einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung außerhalb des für den Auto-Report vorgesehenen Einsatzbereiches bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung der M-CON.