

Autostufe II (Team-Manager) – Audi oder Mercedes (Beispiel Deutschland)

Erreicht der Vertriebspartner einen Gesamtumsatz von 20.000 PW (inkl. Eigenumsatz abzüglich Umsatz 21 %-Linien bei mindestens 12.000 Rest-PW) und 10 bonusfähige Linien in **einem Abschlussmonat** und bestätigt die Qualifikation im nächsten Monat, so hat er sich für die NWA Autokonzert Stufe II, z.B. Mercedes C 200 CDI Limousine oder T-Modell, Mercedes SLK 200, Mercedes GLK 200 CDI, Audi A5 Sportback oder Audi Q5 zu besonders günstigen NWA-Konditionen erfolgreich qualifiziert.

Hat der Vertriebspartner sich qualifiziert, erhält er von der NWA nach Bonuslauf im Folgemonat ein Qualifikationsschreiben nebst Kontaktdaten der Autohäuser.

Mögliche Ablaufprozedur mit dem jeweiligen Autohaus bzw. Kooperationspartner wie folgt:

- Der Vertriebspartner teilt uns mit, welches Fahrzeugmodell gewünscht wird.
- Dem Autohaus werden die Daten des Vertriebspartners (Name, Anschrift und Telefonnummer) von der NWA übermittelt.
- Der Vertriebspartner wird zur Abstimmung der Vertragsunterlagen vom jeweiligen Autohaus angerufen.
- Der Vertriebspartner erhält den Leasingvertrag, unterzeichnet diesen und bestellt verbindlich sein Fahrzeug.
- Das Autohaus schickt an den Vertriebspartner eine Auftragsbestätigung für das bestellte Fahrzeug und NWA bekommt eine Kopie zur Kenntnisnahme.
- Das Autohaus informiert den Partner über den möglichen Liefertermin.
- Das Autohaus stimmt mit dem Vertriebspartner einen Übergabetermin am vereinbarten Ort ab.
- Das Fahrzeug wird vom Autohaus mit NWA-Aufklebern versehen und dem Vertriebspartner übergeben – eine Meldung über die Auslieferung erfolgt an die NWA.

Da der Leasingvertrag zwischen Leasinggesellschaft und Vertriebspartner abgeschlossen wird, erfolgt zunächst eine Bonitätsprüfung des Vertriebspartners. Ist das Ergebnis dieser Bonitätsprüfung positiv, wird ein Leasingvertrag zwischen der Leasinggesellschaft und dem Vertriebspartner abgeschlossen. Wenn die Bonität des Vertriebspartners nicht ausreichend ist, wird durch die Leasinggesellschaft mitgeteilt, welche Sicherheiten erfüllt werden müssen.

Die mit den Herstellern ausgehandelten Sonderkonditionen beziehen sich auf eine Leasingdauer von 3 Jahren und einer Kilometerfahrleistung von 30.000 pro Jahr.

Der Vertriebspartner bezahlt die Leasingrate, die Steuer und die Versicherung sowie alle sonstigen laufenden Kosten des Fahrzeuges.

Somit ist der Vertriebspartner Leasingnehmer, Fahrzeughalter und Versicherungsnehmer. Für jeden Abschlussmonat, in dem der Vertriebspartner sich nach Fahrzeugübergabe für die Autostufe II qualifiziert hat, erhält er den Autobonus in Höhe von 410,00 € netto von der NWA überwiesen. Erreicht der Vertriebspartner in einem Abschlussmonat nicht die Team Manager-Stufe, erhält er keinen Autobonus.

NWA

Network World Alliance GmbH,
Ahlen, Zweigniederlassung Schweiz
Kantonsstr. 1
6246 Altishofen, SCHWEIZ

Telefon: +41 (62) 748 – 2800
Fax: +41 (62) 748 – 2999
E-Mail: info[at]my-nwa.com
www.my-nwa.com