

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

JAN EVERS

DIREKTVERTRIEB.
AUCH NEBEN DEM JOB.
DAS ROCKT.



proWIN:
Das Unternehmen kann in allen Bereichen Zuwächse verzeichnen und ist damit auf dem Weg zu Europas erfolgreichstem Direktvertrieb.



PM-International:
Rolf Sorg ist mit seinem Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs und erschließt neue Märkte.



ENERGETIX:
Neues Design und ein Nahrungsergänzungsmittel sollen das Geschäft weiter vorantreiben.



PGD Goldvertrieb:
Neues Direktvertriebsunternehmen spezialisiert sich auf den Verkauf von Gold an Privatkunden.



NETWORK-KARRIERE VERBINDET



DEXCAR STEHT REDE UND ANTWORT: DIE FAKTEN AUF DEN TISCH!

Network-Karriere und andere Medien hatten in jüngster Vergangenheit mehrfach kritisch über das Geschäftsmodell des Network-Marketing-Unternehmens DexCar UG berichtet. „Auch im Internet“, so DexCar-Marketingleiter Fabio Gai, „gibt es eine Reihe von inoffiziellen und zum Teil irreführenden Informationen von Kunden und Vertriebspartnern, die immer wieder das Bild des Unternehmens zu schädigen versuchen.“

Fabio Gai wurde aktiv, als ihm die Network-Karriere-Redaktion mit der Bitte um Stellungnahme das Schreiben eines ehemaligen Beraters vorlegte. In einer E-Mail machte der DexCar-Geschäftspartner dem Unternehmen massive



Vorwürfe, die Fabio Gai so nicht stehen lassen wollte.

Fabio Gai: Obwohl die Network-Karriere ihren Informanten nicht preisgab, war für uns aufgrund der genannten Interna der Absender zu erkennen. Trotzdem haben wir auf rechtliche Schritte verzichtet und dafür ein offenes Gespräch mit dem Network-Karriere-Herausgeber Bernd Seitz gesucht, um ihm in einem persönlichen Gespräch das DexCar-Geschäftsmodell aufzuzeigen, alle Informationen über den Betrieb zur Verfügung zu stellen und damit die Nachhaltigkeit und Corporate Transparenz der DexCar-Firmengruppe und ihrer Dienstleistungen unter Beweis zu stellen. Bernd Seitz hatte die Möglichkeit, konkrete Fragen zu stellen und die Vorhaltungen unseres Ex-Beraters auf deren Wahrheitsgehalt zu hinterfragen.

NK: Zunächst einmal danke, dass Sie von Essen nach Holzgerlingen gekommen sind um Ihr Unternehmenskonzept vorzustellen. DexCar ist seit zwei Jahren auf dem Markt.

Fabio Gai: Zum Teil ja, wir sind mit dem großen Erfolg in den ersten zwei Jahren sehr zufrieden. Allerdings lag der große Zustrom an Interessenten, die für zwei Jahre ein Auto fast kostenlos fahren möchten, weit über unsere kühnsten Vorstellungen hinaus. Auch im Hinblick auf den Einstieg so vieler Advisors (Vertriebspartner) haben wir nie mit einem solchen Zulauf gerechnet.

NK: Auf was führen Sie diese große Nachfrage zurück?

Fabio Gai: Zunächst einmal, das Thema Autos ist einfach sexy. Dazu kommt neben der Produktqualität die Tatsache, dass die Mehrheit der Autokäufer schnell erkannt hat, dass sie durch DexCar nicht nur zu sensationellen Konditionen ein Auto fahren können, sondern dass dies auch eine lukrative Businessgelegenheit sein kann.

Während der Startphase waren wir auf dieses explosionsartige Wachstum einfach nicht vorbereitet. Davon mögen wir wohl geträumt ha-

Ging alles so, wie Sie es sich vorgestellt haben?

ben, aber exakt vorhersehen konnten wir es nicht. Die Folge davon war, dass wir von der EDV über das Marketing bis hin zu den technischen Abwicklungen immer wieder alles neu entwickeln oder erweitern mussten. Aber damit sind wir jetzt durch, das Schiff läuft sozusagen in ruhigem Gewässer, was wir schlussendlich unserem Netzwerk an treuen Kunden, Vertriebspartnern und Innendienstmitarbeitern zu verdanken haben.

NK: Das Konzept, besonders günstiges Autofahren anbieten zu können, hat sich also als praktikabel und wirtschaftlich erwiesen?

Fabio Gai: Auf jeden Fall. Nicht nur wir glauben an den ganz großen, nachhaltigen Erfolg. Zwischenzeitlich sind in verschiedenen DexCar-Ländern Nachahmer aufgetaucht, die zum Teil mit harten Bandagen und unfairer Geschäftsgebaren versuchen, ein Stück vom Kuchen abzubekommen.

Aber damit können wir leben, denn wir haben einen gewaltigen Know-how-Vorsprung und entwickeln uns mit neuen Ideen und Produkten ständig weiter.

NK: Für unsere nächste Frage zitieren wir die DexCar-Website: „DexCar ist die erste Car Rental free Community mit dem Ziel, ihren Mitgliedern die Unterhaltskosten für das Auto (außer Kraftstoff) drastisch zu senken. Durch das Kollektiv wird das Projekt der langfristigen oder

kurzfristigen Autovermietung mit geringen Kosten möglich. Alle, die das Projekt unterstützen, können ein Auto für null Euro Monatsmiete erhalten.“ Was bedeutet: „Alle, die das Projekt unterstützen, können ein Auto für null Euro Monatsmiete erhalten.“?

Fabio Gai: Unser Geschäftsmodell basiert auf einem „return-based Crowdfunding“, was bedeutet, dass die so genannten finanziellen Förderer nach spätestens 24 Monaten einen festen Betrag und/oder eine Dienstleistung für ihre Unterstützung zurück-erhalten.

DexCar wurde im Oktober 2014 als erste freie Gemeinschafts-Autovermietung gegründet, um den Autofahrern wirklich sparen zu helfen. Dank des Engagements der einzelnen Unterstützer haben wir ein DexCar-Mobilitäts-Projekt erstellt, das von langfristigen Automietverträgen ohne monatlichen Zahlungen bis zur besonders günstigen Monatsmiete mit flexiblen Kilometerpaketen geht. Die Käufer werden durch die einmalige Anzahlung in Höhe von 547 Euro bei gleichzeitigem Entfall einer monatlichen Gebühr in die Lage versetzt, ein neues Auto im Wert von ca. 15.000 Euro für 24 Monate quasi kostenlos zu fahren. All inklusive – Kasko, Steuern, Kundendienst und Ersatzwagen bei Unfall, außer natürlich die Kosten für Kraftstoff und eine vorher vereinbarte Zuzahlung bei mehr als 12.000 gefahrenen Kilometern pro Jahr. Voraussetzung ist eine Zuteilungswartezeit bis zu einem

Maximum von 24 Monaten ab dem Zeitpunkt der Bestellung. Das ist vergleichbar mit der Zuteilungsfrist eines Bausparvertrags. Wer dringend und kurz- oder mittelfristig ein neues Auto braucht, kann auf die sehr günstigen Monats-Langzeitmieten mit monatlichen Kilometerpaketen ab 1.000 km zurückgreifen.

NK: Die Wartezeiten für ein Auto dürften wohl in erster Linie damit zusammenhängen, dass über den Network-Marketing-Vertrieb entsprechende Unterstützer, also Einzahler der 547 Euro Vorbestellungsbetrag, beigebracht werden?

Fabio Gai: Das ist nur zum Teil richtig, denn Unterstützergelder sind bereits ausreichend im Haus. Trotzdem ist es unmöglich, alle Einkünfte gleich in Autos zu investieren, um jedem Besteller sofort ein Auto zu geben. Denn wir müssen laut unseren AGB jederzeit in der Lage sein, die Gelder der Leute, die DexCar unterstützt haben, auf Anforderung zurückzuzahlen. Außerdem entwickeln wir weitere Projekte, in die wir auch investieren wollen und bei denen unsere Unterstützer ebenfalls zeitnah profitieren. Ohne diese Wartezeiten funktioniert das Geschäft nicht. Muss es auch bei diesem sensationellen und einmaligen Angebot nicht leisten. Das ist nur eine Sache der Planung.

Um es zusammenzufassen: DexCar ist die erste Car Rental free Community mit dem Ziel, seinen Mitgliedern die Unterhaltskosten für das

Auto (außer Kraftstoff) drastisch zu senken. Durch das Kollektiv wird das Projekt der langfristigen oder kurzfristigen Autovermietung mit geringen Kosten möglich.

NK: Ist der Käufer über seine 547 Euro Vorbestellungs-Einmalzahlung hinaus verpflichtet, weitere Kaufinteressenten beizubringen, bzw. komme ich schneller an ein Auto, wenn ich mehrere Kaufinteressenten bringe?

Fabio Gai: Nein, auf keinen Fall. Die Zuteilung von Fahrzeugen kann dadurch nicht beschleunigt werden.

NK: Einmal abgesehen von der zeitlichen Schiene, wenn Sie ab heute keine weiteren Anzahlungen annehmen würden oder bekämen, müssten Sie irgendwann einmal zumindest den 27.000 Kunden ein Fahrzeug liefern. Zumindest dann, solange diese nicht von ihrem Vertrag zurücktreten und ihre Anzahlung zurück verlangen, was nach Ihren AGB möglich ist.

Fabio Gai: Kämen ab heute keine weiteren Anzahlungen herein, würden wir, wie schon erklärt, die Unterstützergelder zurückzahlen, dafür haben wir das Geld da. Zudem hat DexCar über Gutscheine/Benefits bereits heute wieder viele Unterstützer ausbezahlt. Natürlich würden wir dann keine 27.000 Autos kaufen und die bestehenden, ausgelieferten Fahrzeuge sind schon bezahlt.

NK: Lassen Sie uns einmal rechnen: 27.000 Fahrzeuge der 15.000-Euro-Klasse. Einkaufspreis brutto: ca. 405 Mio. Euro, abzüglich ca. 40 Prozent Mengenrabatt, verbleiben also rund 243 Mio. Euro für den Pkw-Einkauf, die sonstigen Kosten einmal nicht berücksichtigt. Dem stehen dann irgendwann 27.000 Gebrauchtwagen gegenüber. Zwei Jahre alt, ca. 20.000 km. Ein VW Polo könnte nach heutiger Rechnung ca. 10.000 Euro Erlösen. Also 270 Mio. Euro Gebrauchtwagen-Erlöse. Ebenfalls bei den Erlösen zu verbuchen sind die Vorbestellungs-Anzahlungen 27.000 x 547 Euro = sind knapp 15 Mio. Euro. Macht ohne Berücksichtigung der sonstigen Kosten einen Ertrag von 42 Mio. aus, von dem allerdings die gesamten Firmen- und laufenden Fahrzeugkosten und Vertriebsprovisionen bezahlt werden müssen. Immerhin, so gerechnet scheint das Geschäftsmodell realisierbar zu sein.

Fabio Gai: Ohne in die Tiefe zu gehen, der Automarkt im Großabnehmersegment funktioniert heute ganz anders und zu völlig anderen Konditionen und Bedingungen, die sich der normale Autokäufer gar nicht vorstellen kann. Das gilt im Übrigen nicht nur für den Einkauf, sondern auch für den Verkauf. Die Konditionen können wir leider nicht offenlegen, hier bestehen entsprechende Vertraulichkeitserklärungen.

NK: Wenn wir schon beim Automarkt sind, welche Marken sind bestellbar?

Fabio Gai: DexCar bietet zahlreiche Modelle vieler renommierter deutscher Autohersteller wie zum Beispiel Opel, Audi, Mercedes, BMW usw. an. Unser Angebot an Autos wird ständig erweitert. Wir bieten vom CityCar bis zum Luxus-Modell alle Kategorien an.

NK: In Ihren AGB steht, dass ein Kunde ein Rücktrittsrecht hat, wenn er nicht innerhalb von 24 Monaten über ein Fahrzeug verfügen kann. Was passiert in diesem Fall mit seiner Anzahlung?



Fabio Gai: Sie wird innerhalb der vereinbarten Fristen in voller Höhe zurückgezahlt, abzüglich schon erhaltener Benzingscheine, die ja wie Bargeld sind.

NK: Das heißt, dass der Kunde durch die erhaltenen Benzingscheine und ggf. einer Differenzzahlung sozusagen kein Risiko eingeht? Welches Risiko hat der Vertriebspartner im Falle einer Stornierung der Vorbestellung?

Fabio Gai: Der Advisor ist da, um seinen Kunden zu helfen, so schnell wie möglich durch die Tabelle und damit zu seinem Auto zu kommen. Im Fall einer Stornierung werden auch die Provisionen storniert. Das ist wohl bei allen Vertrieben üblich.

NK: In Foren wurde kommuniziert, dass DexCar mit fälligen Vertriebsprovisionen im Rückstand sei bzw. Abrechnungen nicht ordnungsgemäß sein sollen. Wie ist hier der aktuelle Stand?

Fabio Gai: Uns sind diesbezüglich keine offiziellen Beschwerden bekannt. Es ist jedoch durch die bereits angesprochenen EDV-Probleme in der Vergangenheit passiert, dass DexCar zu spät bezahlt hat. Solche Pannen gehören nun der Vergangenheit an.

NK: Nach Unternehmensangaben handelt es sich bei DexCar um ein internationales Geschäft. In welchen Ländern sind Sie derzeit aktiv und welche Länder befinden sich in der Planung?

Fabio Gai: Zurzeit ist DexCar in Deutschland, Schweiz, Rumänien, Österreich, Frankreich, den Niederlanden, Spanien, Portugal, Ungarn, Tschechien,

Slowakei, Kroatien, Slowenien und Lettland vertreten. Außerdem planen wir Niederlassungen in einigen weiteren europäischen Ländern.

NK: Auf Ihrer Homepage kündigen Sie an, mit einem „revolutionären, täglichen Mietsystem und einer speziellen Langzeitmiete auf Basis einer „tatsächlichen Kilometerleistung“ zeitnah in das klassische Mietwagengeschäft einzusteigen. Wo liegen die Vorteile von DexCar und was machen Sie anders als die Mietwagenriesen Sixt & Co.?

Grundvereinbarung, auf die er eine Anzahlung in Höhe von 2.000 Euro leistet, das sind pro Monat 83,33 Euro. Zudem können bei Bedarf individuelle Kilometer-Pakete dazu gekauft werden. Die monatliche Rate startet ab 247 Euro, alles inklusive – Steuer, Vollkasko-Versicherung und Inspektion. Demnächst werden wir uns auch in die Mietwagenangebote der Flughäfen einreihen. Nur eben zu ganz anderen Konditionen.

NK: Diese dürften bei den großen Autovermietern im Schnitt um das

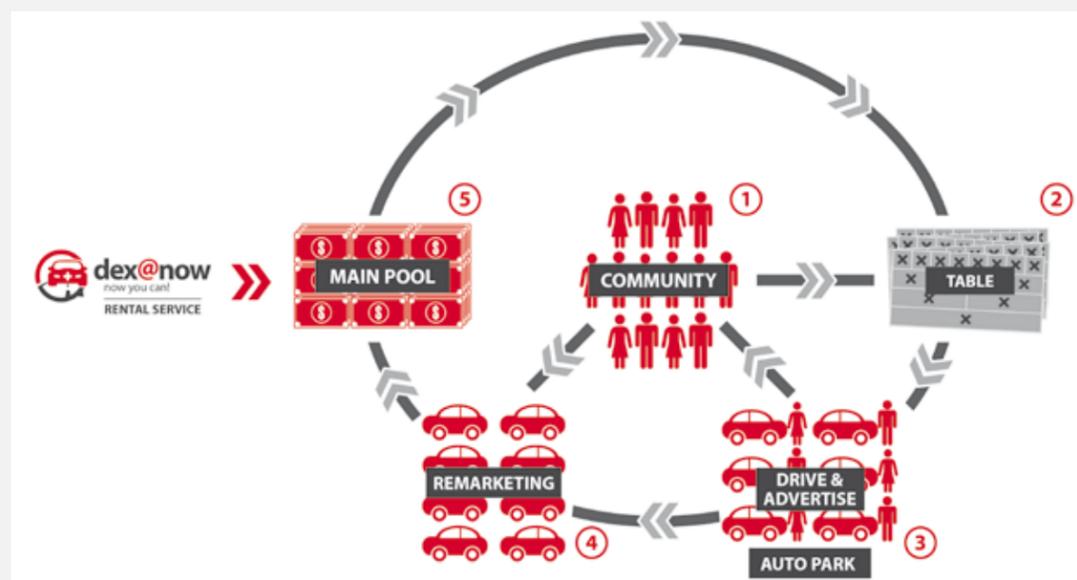
Umsatzgrößen dieser Firma ist dies völlig unüblich. Hier wird in der Regel eine GmbH oder Aktiengesellschaft gegründet.

Fabio Gai: Wir sind bankenunabhängig finanziert, brauchen also die GmbH- oder AG-Bezeichnung für unseren Geschäftsbetrieb nicht auf unserem Briefbogen. Was die Haftung angeht, heute kann man für 10.000 Euro einen bestehenden AG-Firmenmantel kaufen, der keinen Cent auf dem Konto hat. Zudem müssen bei größeren Bestellungen, besonders von jungen Firmen, ohnehin andere Sicherheiten oder Vorauszahlungen beigebracht werden. Aber zugegeben, wir wussten nicht, dass man in Deutschland auf solche Dinge schaut und werden demnächst entsprechend umfirmieren und ein größeres Stamm- und Haftungskapital ausweisen. Sie sehen, wir tun alles, um unseren Unterstützern, Kunden und Advisors eine absolut legale, nachhaltige und nützliche Zusammenarbeit zu bieten. Wir schaffen Arbeitsplätze, bezahlen in Deutschland unsere Steuern und setzen auf ein faires und wirtschaftliches Miteinander.

Ich denke, dass unser Gespräch dazu beigetragen hat zu verstehen, dass das vielleicht unglaubliche DexCar-Angebot, Autos in einer Community zum Fast-Nulltarif zu teilen, am Markt bestehen und in der Zukunft das automobilen Kauf- und Nutzerverhalten revolutionieren wird. Vielen Dank, dass Sie uns dazu die Möglichkeit gegeben haben.

www.dexcar.de

Das DexCar-System verspricht günstige Autos für alle Mitglieder



1 Die Community unterstützt DexCar durch die Erteilung eines Auftrags und durch die Einzahlung eines Betrags, der für den Einkauf der Wagen für die Community bestimmt ist.

2 Die Aufträge werden in die Tabellen platziert, in denen die Zuteilung der Wagen an die DexCar Community errechnet wird.

3 DexCar kauft die Wagen für die Community ein.

4 Die Wagen werden an die Community als Belohnung dafür übergeben, dass sie das Projekt gemäß der Indexierung der Tabellen unterstützt hat.

5 Nach 24 Monaten Gebrauch gibt die Community die Wagen an DexCar zurück und diese werden auf dem Gebrauchtwagenmarkt weiterverkauft. Die Remarketing-Erträge fließen in den Main Pool nebst der monatlichen Miete für den langfristigen Verleih von Dex@now.

DexCar erteilt Corporate-Aufträge gemäß den Tabellen dank der Liquidität, die vom Remarketing und von Mieten für den langfristigen Verleih durch Dex@now Erlöst wird. Auf diese Weise werden die von der Community erteilten Aufträge vermehrt und in Folge dessen wird auch die Zuteilung von Wagen an die Community vermehrt.