



# Markenhandel auf Europäisch

Die Vertriebsnetze der Hersteller und Importeure sind in einem ständigen Veränderungsprozess. Vertragskündigungen treffen viele

Unternehmen wie aus heiterem Himmel. **Immer mehr Automobilhändler – auch solche, die dazu (noch) gar nicht gezwungen sind, stellen sich daher eine Frage: Ist die Existenz als Markenvertragshändler das Optimum?** Die Firma TOHA-Automobile aus dem Bayerischen Wald nahe der tschechischen Grenze will mit ihren Konzepten eine Alternative anbieten.

Von Frank Herold

**U**nweit der tschechischen Grenze in Hinterschmiding (Landkreis Freyung-Grafenau) befindet sich der Sitz der Ideenschmiede von TOHA-Automobile. Anton Donnerbauer, seines Zeichens Vollblutautohändler, blickt mit seiner 15-köpfigen Mannschaft auf mittlerweile mehr als 35 Jahre Erfahrung zurück. Seit 1990 befassen sie sich mit dem Import von Fahrzeugen aus EU-Ländern. Über eine so umfassende Erfahrung im effizienten und zuverlässigen Management des gesamten Beschaffungs- und Versorgungsprozesses verfügen nur sehr wenige Anbieter im Markt.

## Händlernetz

Der Geschäftserfolg von TOHA gründet auf einem Händlernetzwerk in 27 Ländern, das es erlaubt, die existierenden Preisdifferenzen von bis zu 40 % optimal zu nutzen.

Diese wiederum kommen durch Faktoren wie Besteuerungsunterschiede, diverse Absatzfördermaßnahmen im Ausland, Sondermodelle usw. zustande.

Anton Donnerbauer sieht im EU-Mehrmarkenhandel eine klare Alternative zur Existenz als Markenvertragshändler. „EU-Fahrzeuge sind zunehmend gefragter. Immer weniger Kunden sind bereit, sich auf einen Vertragshändler zu fixieren.“ Sein Konzept trage dazu bei, die wirtschaftliche Position des Händlers zu stärken. „Die Rendite bei Einzelgeschäften mit EU-Fahrzeugen ist in den meisten Fällen höher als im Vertragshandel“, so Donnerbauer weiter.

Die Vorteile einer Kooperation mit TOHA für den Autohändler – egal ob frei oder markengebunden – sieht er in folgenden Punkten: Unabhängigkeit, Planungsfreiheit, zufriedene Kunden durch Mehrmarkenstrategie, Sicherheit durch Verträge nach deutschem Recht und last but not



## Ortstermin im Bayerischen Wald (v.l.):

Anton und Susanne Donnerbauer mit Sohn Hannes Falk, Frank Herold (Chefredakteur GW-trends)



### Daten und Fakten

TOHA Automobil-Vertriebs GmbH  
 Maresberg 19  
 94157 Perlesreut  
 Heldengut 1a  
 94146 Hinterschmiding  
 Tel. 0 85 51/57 77-0  
 Fax 0 85 51/57 77-27  
 E-Mail: info@autotoha.de  
 www.autotoha.de



#### Interessante Zukaufoption für Händler

Anton Donnerbauer präsentiert den TOHA-eigenen Konfigurator, der zu einem gesuchten Modell immer aktuell die Angebote aus 27 EU-Ländern vergleicht.

least das Angebot einer professionellen Softwarelösung – den europaweit recherchierenden Fahrzeugkonfigurator.

#### TOHA-Konfigurator

Wer kann heute schon von sich behaupten, dass er den Überblick besitzt über Modellvarianten, Extras und Preise der vielfältigen Modelle, um seine Kunden optimal zu beraten und letztendlich zu bedienen? Mit dem von Anton Donnerbauer und seinem Team programmierten Konfigurator ist ein solches Instrument geschaffen worden. „Mit unserer Softwarelösung vollziehen unsere Händler in kürzester Zeit den Schritt zum modernen, kundenorientierten Mehrmarkenhändler. Der Verkäufer konfiguriert europaweit das Wunschmodell seines Kunden. Die Preisersparnis zu einem vergleichbaren deutschen Modell wird sofort in Prozent ausgewiesen“, so Donnerbauer bei der Demonstration seines Programms.

Die Firma TOHA stellt ihren Kunden, den Handelspartnern aus dem freien und markengebundenen Bereich, eine umfangreiche Plattform zur Verfügung. Schnell und komfortabel kann der Händler die jeweiligen Fahrzeugmodelle aus 27 EU-Ländern vergleichen. Damit, so Donnerbauer, könne sich der jeweilige Handelsbetrieb wirkungsvoll von regionalen und überregionalen Wettbewerbern differenzieren.

#### Gebrauchte und Lagerfahrzeuge

Nicht nur NW und solche mit Tageszulassung kann TOHA seinen Partnern anbieten. Ein umfangreicher GW-Pool mit ein- bis dreijährigen Automobilen steht immer im Händlerbereich der TOHA-Website zur Verfügung. Zwischen 10.000 und 20.000 Fahrzeuge stehen hier zur Verfügung, sowohl PKW als auch leichte Nutzfahrzeuge.

Auf Wunsch kann der Partnerhändler gleich Finanzdienstleistungen und Versicherungen mit in den Fahrzeugverkauf integrieren. Hinzu kommen noch weitreichende Marketing unterstützende Maßnahmen, Services und Vertriebshilfen von TOHA.

#### Fazit

Den Kunden von TOHA-Automobile wird ein umfangreiches Dienstleistungspaket rund um den Fahrzeugzukauf geboten. Ein bisschen stolz auf das bislang Erreichte resümiert Anton Donnerbauer: „Unsere Philosophie ist: Erfolg hat nichts mit Glück zu tun, Erfolg ist das Ergebnis harter Arbeit!“ ■