

Wege aus der

Die Preistransparenz im Internet und die Rabattschlachten im Neuwagenbereich veranlassen die Kunden zu teilweise absurden Preisgesprächen beim GW-Händler. **Ein Weg aus dieser Situation ist „weg vom Bar-Verkaufspreis hin zur Finanzierung“.** Wie das optimal funktionieren kann, zeigt das Geschäftsmodell der TOHA Automobil-Vertriebs GmbH.

Von Dr. Martin Endlein

Um Kunden nicht nur ein Fahrzeug zu verkaufen, sondern sie auch noch längerfristig an das eigene Autohaus zu binden, bedarf es einiger Anstrengungen: gutes Sortiment, attraktive Preise und ein Kundenbindungsprogramm. Aus dem Neuwagenbereich kennt man die günstigen Finanzierungsmöglichkeiten mit niedrigen Raten; warum das nicht auch dem GW-Kunden anbieten?

Weg von der Preisvergleichbarkeit ...

Die Idee von TOHA ist folgende: Jeder Automobilhändler kann sich seine hauseigenen „All-in-One“-Pakete schnüren. Das funktioniert auf der Basis eines Einkaufstools, das alle aktuellen Herstellerangebote aus bis zu 25 EU-Ländern beinhaltet. So können Fahrzeuge auf Kundenwunsch konfiguriert werden oder Lagerfahrzeuge sowie junge Gebrauchswagen dem Kunden angeboten werden. Verknüpft wird das mit einem bankenunabhängigen Kalkulationsrechner, der Finanzierungen ab 0,49 % ermöglicht. „Die Fahrzeuge können mit Garantieverlängerungen (Herstellergarantie plus drei Jahre) sowie einer Mobilitätsgarantie so konfiguriert werden, dass Sie diese dem Kunden sozusagen als Dankeschön mit dazugeben können“, so Anton Donnerbauer von der TOHA Automobil-Vertriebs GmbH.

... hin zur Finanzierung

Ein Kunde, der knapp bei Kasse ist, wird sich mit einem guten Finanzierungsangebot leichter von einem Fahrzeug überzeugen lassen, als wenn er einen Barbetrag bezahlen möchte, bei dem er viele Angebote in den Online-Börsen vergleichen kann. Anton Donnerbauer: „Es ist der

falsche Weg, einem Kunden 20 % Rabatt anzubieten. Mit unserem System können Sie ihm ein tolles Angebot machen. Stecken Sie lieber die 20 % als Händlerbeteiligung in seine Finanzierung, kalkulieren ihm einen Super-Zinssatz, ‚schenken‘ ihm noch eine Garantieverlängerung von weiteren drei Jahren, geben ihm noch eine Mobilitätsgarantie dazu und verkaufen ihm eine Vollkaskoversicherung. Was Sie brauchen, sind Pakete, die Ihren Verkauf in Fahrt bringen und Sie gleichzeitig aus der Preisvergleichbarkeit holen. Mit unserem System und dank unserer Datenbank ist das kein Problem“, resümiert Anton Donnerbauer. „Machen Sie das, was Ihr Konkurrent nicht hat und auch nicht kann!“

Hauseigene Pakete schnüren

Mit dem Kunden konfigurieren Sie mit der TOHA-Software „CARSET“ z.B. einen neuen Fiesta (5-Türer, 1.4, mit 54 KW). Im TOHA-Angebot ohne Aufpreis sind z.B. die 3. Kopfstütze, das Audiosystem 6000CD, Klimaanlage, Lederlenkrad, Nebelscheinwerfer usw. (vgl. das Angebot auf Seite XY).

Der Kunde wird zusätzlich mit einer „kostenlosen“ Anschlussgarantie und einer „kostenlosen“ Mobilitätsgarantie zu einer monatlichen Rate von 93,56 EUR an das Autohaus gebunden. „Mit so einem Angebot sind Sie raus aus der Barpreisvergleichbarkeit, können dem Kunden zu seinem Fahrzeug eine Super-Finanzierung verkaufen und binden ihn gleichzeitig an Ihr Autohaus“, so Donnerbauer.

„Damit wird es möglich, ein eigenes, individuelles Paket für alle Marken zu schnüren. Der Vorteil eines solchen Systems: Über TOHA erreicht man den Zugriff auf alle sich lohnenden Marken!“

Einbindung in die eigene Homepage

Die Software von TOHA ist so programmiert, dass sie im Hintergrund bleibt und ausschließlich der Name und das Logo des Autohauses sichtbar wird. Das gilt für den Konfigurator am PC und für die Ausdrucke, die damit für den Kunden generiert werden. Für das Konfigurieren im Beisein des Kunden am PC werden das Autohaus-Logo und z.B. die Kontaktdaten des Verkäufers angezeigt.

Beim Finanzierungsbeispiel bewegt man sich ebenfalls immer in den CI-Richtlinien des Autohauses. „Im Feld ‚Garantieverlängerung‘ sieht der Endkunde z.B. in roter Schrift ‚3 Jahre Garantie kostenlos als Geschenk des Hauses‘ oder ‚Treueprämie‘ etc. Bei EU-Fahrzeugen sind Nachlässe von 15-35 % möglich. Warum diesen Preisvorteil nicht als Händlerbeteiligung in die Finanzierung stecken und über eine günstige Finanzierung verkaufen? Individuallösungen, um damit Geld zu verdienen. Über Rabatt XY wird kein Geld verdient. Geld wird dort verdient, wo der Preis nicht vergleichbar ist. So ist man die entscheidende Nasenlänge voraus!“ Ebenfalls möglich ist die

Die Zukunft liegt im Mehrmarkenhandel und im professionellen Fahrzeugverkauf von hauseigenen Paketen aus Finanzierung, Garantie- und Versicherungsleistungen mit dem Ziel, die Kunden langfristig an das eigene Haus zu binden.

Anton Donnerbauer, TOHA Automobile

Rabattfalle





Kontakt

TOHA Automobil-Vertriebs GmbH
 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

Europa im Blick

Das Firmenlogo der TOHA Automobil-Vertriebs GmbH verweist auf die Ausrichtung des Unternehmens: Europa.

Einbindung der TOHA-Fahrzeuge in die eigene Homepage, d.h. der eigene, virtuelle Fahrzeugbestand wächst.

Attraktiverer Inzahlungnahmepreis möglich

Interessant wird das System von TOHA auch für Inzahlungnahmen. Viele Kunden kaufen lieber bei dem Händler, der einen besseren Inzahlungnahmepreis bietet. Oftmals sehen sich Verkäufer dann mit einem Wagen konfrontiert, bei dem die Höhe des Inzahlungnahmepreises über den Ausgang des Verkaufsgesprächs entscheiden kann. Kurz gesagt: Der Händler kann dem Kunden kein attraktives Angebot für seinen alten Wagen machen. Über das Inzahlungnahmemodul von TOHA kann ein höherer Inzahlungnahmepreis geboten werden, da dieser direkt in die Kalkulation des neuen Fahrzeugs eingerechnet wird.

Fazit

Das von TOHA entwickelte Programm CARSET kann auf EU-Fahrzeuge zurückgreifen, die mit allen Herstelleraktionen und Sonderausstattungen im System hinterlegt sind und täglich aktualisiert werden. Der Konfigurator vergleicht alle Angebote mit einem „deutschen“ Modell und liefert dazu eine individuell einstellbare Finanzierung. So hat nicht nur der Kunde ein günstig finanzierbares Angebot, sondern auch der Händler den Kunden langfristig an sein Autohaus gebunden. Es heißt dann nicht mehr „Ich verkaufe EU-Fahrzeuge 35 % unter Listenpreis“, sondern „Ich verkaufe Fahrzeuge zu Top-Konditionen und Finanzierungsmöglichkeiten ab 0,49 %“.



Anton Donnerbauer
 CARSET hilft Händlern beim Zu- und Verkauf.

Die Leistungen von TOHA auf einen Blick

1. Eigene Verkaufsplattform, um Fahrzeuge aus 25 EU-Ländern zu konfigurieren; Ergebnis: automatisch beste Auswahl des vorteilhaftesten Modells
 - Von TOHA vorkonfigurierte TOP-Angebote mit dem bestmöglichen Rabatt
 - Über 1.000 Lagerfahrzeuge, binnen einer Woche lieferbar
 - Gebrauchtwagenpool mit 25.000 Fahrzeugen, binnen einer Woche lieferbar
2. Verlinkung des kompletten Fahrzeugangebotes auf die eigene Homepage
3. Eigenes Firmenlogo, TOHA rückt in den Hintergrund, der Endkunde konzentriert sich auf das Autohaus
4. Eigener Aufschlag in EUR oder % möglich, einfach und unkompliziert!
5. Keine Rabattschlachten mehr mit den Kunden
 - Die Zukunft liegt im Mehrmarkenhandel und im professionellen Fahrzeugverkauf von hauseigenen Paketen aus Finanzierung, Garantie- und Versicherungsleistungen. Ziel: langfristige Kundenbindung
 - TOHA erlangt über sein Netzwerk einen guten Händler-EK
 - Einer ist immer über Tageszulassungen oder Pakete günstiger: Mit dem System von TOHA kann man diese Tatsache umgehen.
6. Die Idee: „Machen Sie sich unvergleichbar, indem Sie den Kunden an sich mit einem kompletten Konzept an sich binden!“
7. Verschiedene Hersteller machen es erfolgreich vor: Sie binden Kunden an sich mit Finanzierungen und Anschlussgarantie
 - Der Händler kann seinen Kunden über TOHA ein komplettes Paket anbieten
8. Finanzierungsrechner ab 0,49 % Zins möglich
 - Händler könnten hiermit spezielle Werbung machen (z.B. „Zinswochen bei AH Müller“)
 - Der Kunde sieht nur die monatlichen Finanzierungskosten
 - Der Rabatt läuft in die Händlerbeteiligung
 - Mehr als 70 % der Fahrzeuge werden bereits finanziert; Händler können bei TOHA über die eigene Bank finanzieren
9. Kundenbindung über Anschlussgarantie: bis zu sechs Jahre Garantie möglich (Herstellergarantie; drei Jahre über TOHA-Partnersversicherung); der Kunde muss zu Ihnen in die Werkstatt kommen
10. Schlüssel zum Mehrmarken-Verkauf: CARSET bietet jedem Verkäufer eine exakte Datenbank. So kann er dem Kunden die lohnenden Marken, Modelle, Preise und Daten in perfekter Aufbereitung in einer Gegenüberstellung direkt am PC zeigen. TOHA-Partner werden so zu professionellen Mehrmarkenhändlern

AUTO Mustermann GmbH
 Musterstraße 1a
 92649 Mustertalheim
 Telefon: 08551 / 5777-0
 Fax: 08551 / 5777-27

Ford Fiesta

In dem hier aufgeführten Vergleich wird Ihr zusammengestelltes Fahrzeug einem aus Deutschland kommenden Fahrzeug gegenübergestellt. Die angegebenen Preise für dieses Fahrzeug entsprechen dem deutschen UVP (unverbindliche Preisempfehlung) der Hersteller. Es gelten im übrigen unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie unter AGB's auf unserer Homepage abrufen können.

ID: 06-49400-07n

Ford Fiesta (Fresh Plus)

- Limousine
- 5-Türer
- Benzin
- 1.4i, 59 KW, 5-Gang

Folgende Unterschiede in der Ausstattung existieren zwischen den Modellen:

Bezeichnung	Mustermann-Angebot	Angebot DE I
Limousine, 5-Türer, Benzin, 1.4i, 59 KW, 5-Gang	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Kopfstütze hinten	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Audio-Fernbedienung an der Lenksäule	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Audiosystem 600CD	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fahreritz, manuell höhenverstellbar	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fensterheber, vorn elektrisch	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Klimaanlage inkl. Umluftschaltung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lackierung Metallic	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nebelscheinwerfer	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seitenairbag vorne	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zentralverriegelung mit Fernbedienung inkl. selektiver Verriegelung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorfahrt / Überführungskoden 2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anschlussgarantie (Hersteller + 36 Monate)	kostenlos	ca. 550,00 €
Mobilitätsgarantie (Hersteller + 36 Monate)	kostenlos	ca. 599,00 € ca. 35,00 €
Anzahlung		4.358,90 €
Laufzeit		54 Monate
off. Jahreszins		0,49%
Laufleistung / Jahr		10.000 km
Schlussrate		5.435,67 €
unverbindliches Finanzierungsangebot		93,56 € / Monat*

Wir empfehlen Vollkasko-Versicherung ab 25,00 € / Monat!
 Alle hier aufgeführten Preise sind **Brutto**-Preise inkl. der gesetzlichen MwSt. / Vers. Steuer

wichtigste Serienausstattungen unseres Angebotes:
 2 Kopfstützen vorn und 2 Kopfstützen hinten, höhenverstellbar; 3. Kopfstütze hinten; 4 Stahlsäulen 14" ABS mit EBS; Audio-Fernbedienung an der Lenksäule; Audiosystem 600CD; Fahrer- und Beifahrerairbag; Fahrerairbag; Fahreritz, manuell höhenverstellbar; Fensterheber, vorn elektrisch; Heckschleppen-Wisch-Waschanlage; Klimaanlage inkl. Umluftschaltung; Ledersitze; Lenksäule, in Höhe einstellbar; Nebelscheinwerfer; Rückspiegel, umklappbar; Rückspiegelne, umklappbar; 40/60 geteilt; Servolenkung; Stoßfänger in Wagenfarbe lackiert; Wegfahrsperre; Zentralverriegelung mit Fernbedienung inkl. selektiver Verriegelung