

Der Schlüssel zum Erfolg

Haben Sie die Möglichkeit, eine Gebrauchtwagenfinanzierung mit 1,99 % anzubieten? Wie binden Sie Kunden mit eigenen Finanzierungspaketen an Ihr Haus? Das Unternehmen TOHA Automobile bietet Händlern diese und noch weitere Möglichkeiten an.

Von Dr. Martin Endlein

Die Hersteller machen es vor: Kunden werden mit Finanzierungsangeboten, Leasingangeboten, Flatrates und GW-Inzahlungnahmeprämien gelockt, dass es eine wahre Freude ist. Aber was macht ein Markenhändler, der eine Fremdmарke verkauft und dort nicht auf die Unterstützung des Herstellers hoffen kann? Was macht der freie Händler oder eine freie Werkstatt, die mit Neuwagen und Gebrauchten handelt?

Finanzierung leicht gemacht

Die Mitarbeiter von TOHA Automobile haben ein Programm mit dem Namen CARSET entwickelt, das es Händlern erlaubt, sehr einfach Fahrzeuge zuzukaufen und für jedes Fahrzeug individuelle Finanzierungspakete zu schnüren. „Wie wäre es denn, wenn Sie als Händler eine Gebrauchtwagenfinanzierung mit 1,99 % anbieten?“, fragt Anton Donnerbauer von TOHA. „Wir bieten Ihnen eine Software, um auf einen großen Fahrzeugbestand zuzugreifen und diese Fahrzeuge individuell mit Ihren Aufschlägen samt Finanzierung und Garantie Ihren Kunden anzubieten. Der Händler braucht heute eine einfache, bequeme Software, die ihm den Zukauf

von Neuwagen vorzugsweise aus der gesamten EU sowie den Zukauf von geprüften Gebrauchten aller Marken-Modelle erleichtert – und das Ganze kann er direkt auf seiner Homepage mit seinen individuellen Aufschlägen hinterlegen.“

Die Idee ist einfach

1. Über TOHA können Sie auf einen großen Pool von attraktiven EU-Neufahrzeugen und Gebrauchtwagen zugreifen; die teilweise sehr niedrigen Händler-EKs sorgen für eine hohe Flexibilität bei den Finanzierungs-, Garantie- und Inzahlungnahmeangeboten, denn anstatt den gesamten Einkaufsvorteil in Form von Rabatten herzuschenken, gibt es intelligenteren Lösungsansätze.
2. Mit der Software CARSET, die von TOHA hierzu entwickelt wurde, können Sie auf sämtliche Fahrzeuge Ihre eigenen Aufschläge kalkulieren.
3. Der in der Software integrierte Finanzierungsrechner erlaubt Finanzierungen von 0,49 bis 9,99 %.
4. Es spielt keine Rolle, welche Fahrzeuge welcher Marke Sie hierbei anbieten.
5. Um das Interesse zu wecken, bieten Sie Ihren Kunden für einen gewissen Zeitraum eine günstige Finanzierung der

Fahrzeuge an (z.B. „Zinswochen bei Autohaus Müller“)

6. Gewinnen Sie zusätzliche Kunden, indem Sie ihnen eine hohe Inzahlungnahmeprämie anbieten (und diese in die Finanzierung mit einrechnen)
7. Über CARSET können Sie den Inzahlungnahmepreis eingeben, der mit dem Angebot verrechnet wird
8. „Schenken“ Sie dem Kunden eine Anschlussgarantie und binden Sie ihn bis zu sechs Jahre an Ihr Haus (der Preis für die Garantie wird wiederum im Angebot verrechnet)
9. Ihr Logo und Ihr Name bleibt im Vordergrund, im Hintergrund läuft CARSET
10. Der Kunde wird über eine individuelle, attraktive Finanzierung samt hoher Inzahlungnahme gewonnen und ans eigene Haus gebunden.

So funktioniert die Finanzierung

Die Verkaufsplattform CARSET berechnet zu jedem Fahrzeug die monatlichen Raten. Es sind sowohl lange Laufzeiten als auch Finanzierungen zu Niedrigstzinsen ab einem Zinssatz von 0,49 % möglich. Der bankenunabhängige Finanzierungsrechner, der automatisch in den für den Kunden

Fahrzeug noch in der Herstellergarantie ist. Also gilt das auch für einen Jungwagen. Beim älteren Gebrauchtwagen wählen Sie die Gebrauchtwagengarantie“, so Anton Donnerbauer.

Inzahlungnahmeprämie

Das Inzahlungnahmemodul von CARSET erlaubt es dem Händler, bei einem bereits erstellten Angebot einen Inzahlungnahmepreis mit einzugeben.

„Um mit dem Markenhändlerangebot konkurrieren zu können, haben Sie dann hier die Möglichkeit, eine individuelle ‚Inzahlungnahmeprämie‘“ mit ins Angebot einzurechnen, erläutert Anton Donnerbauer. Das Programm berechnet sofort die neue monatliche Rate – im Hintergrund bleibt der individuelle Aufschlag des Händlers und die bisher eingerechnete Garantieverlängerung, Versicherung etc.

Fazit

Die Möglichkeiten, die sich durch TOHA Automobile ergeben, helfen kleineren und mittelständischen Betrieben, vor den Kunden als professioneller Mehrmarkenhändler

aufzutreten. Da die Geiz-ist-Geil-Welle zunehmend am Abklingen ist, springen Kunden vermehrt auf individuelle Finanzierungspakete an.

Wichtig ist hierbei, nicht im Endpreis der Billigste zu sein – denn das ist bei der heutigen Preis-Transparenz nicht möglich. Viel interessanter sind da hauseigene Pakete, die sich mit dem Programm CARSET schnüren lassen.

„Locken Sie die Kunden nicht mit Rabatten ins Haus, sondern bieten Sie ihm über unser Programm CARSET eine tolle Monatsrate, ein individuelles Finanzierungspaket und einen guten Preis für sein Altfahrzeug.“

Die wichtigen Themen für das kommende Jahr 2008 werden nach Anton Donnerbauer weiter die individuellen Pakete sein, so wie es die Hersteller machen: Fahrzeuge zu niedrigen Zinsen verkaufen, Kunden durch hauseigene Pakete lange ans Autohaus zu binden, somit der Preisvergleichbarkeit und der „Rabattschleuderei“ zu entkommen und „den Konkurrenten damit die berühmte Nasenlänge voraus zu sein“, resümiert Anton Donnerbauer. ■

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



Anton Donnerbauer

Sein Team der TOHA Automobil-Vertriebs GmbH kümmert sich um kleinere und mittelgroße Betriebe.