

Der Ansturm auf kleine Neuwagen und Jahreswagen ebbt langsam ab. **Nun gilt es, die Kunden mit individuellen Angebote ins Haus zu locken.** Die TOHA Automobil Vertriebs GmbH bietet ein interessantes Ein- und Verkaufstool für Händler.

Grünes Licht für den Zukauf

Von Dr. Martin Endlein

Herr Donnerbauer, wie würden Sie in fünf Sätzen die Leistungen von TOHA beschreiben?

Anton Donnerbauer: TOHA bietet Ihnen die Möglichkeit, Neu- und Gebrauchtfahrzeuge aus 27 europäischen Ländern mit Hilfe einer deutschsprachigen Datenbank im Internet aufzurufen und zu erwerben.

TOHA bietet Ihnen als einziges Unternehmen einen effektiven und für Sie äußerst bequemen CarConfigurator mit dem Sie bis zu 40% sparen können. Unser hauseigenes Tool CARSET® ermöglicht es dem Handel, das eigene Logo und Kontaktdaten in die Überschrift zu setzen. TOHA rückt in den Hintergrund, wodurch der Händler mit dem Kunden direkt am PC arbeiten, und z.B. nach der gewünschten Ausstattung suchen können. Selbstverständlich funktioniert auch die Verlinkung des kompletten Angebots auf die eigene Homepage.

Wie umfangreich ist das Fahrzeugangebot, aus dem der Händler zukaufen kann?

Hannes Falk: Wie gesagt, der TOHA-Configurator dient der automatischen Mo-

dellauswahl aus bis zu 27 EU-Ländern und Gegenüberstellung zum deutschen Modell, aber wir bieten dem Handel TOP-Angebote an, d.h. von TOHA vorkonfigurierte Fahrzeuge mit maximaler Ersparnis. Wer kurze Lieferzeiten bevorzugt, kann auf über 1.000 sofort verfügbare Fahrzeuge (Lieferzeit ca. 10-14 Tage).

Welche Garantie- und Finanzierungsleistungen bieten Sie an?

Anton Donnerbauer: Die Fahrzeuge, die über uns bestellt werden, können an Endkunden mit einer Neuwagen-Anschlussgarantie (12, 24 oder 36 Monate bis 200.000 km) und einer Mobilitätsgarantie (12, 24 oder 36 Monate) verkauft

werden.

Wir raten unseren Händlern, dass sie das Fahrzeug mit unserem bankenunabhängigen Finanzierungsrechner kalkulieren und den Kunden ans eigene Autohaus mit unserer Fahrzeuggarantie binden.

Bleiben wir kurz bei der Kalkulation.

Wie kann der Händler über CARSET seine Marge kalkulieren?

Hannes Falk: Die Kalkulationseinstellungen in CARSET sind für den Händler individuell veränderbar. Er kann seinen Aufschlag als Euro-Betrag und als prozentualen Aufschlag eingeben. Hier sind viele Möglichkeiten vorhanden, dass z.B. der Verkäufer im Gespräch mit dem

Kunden am Bildschirm noch den Inzahlungnahmepreis erhöhen kann, um ihm so für sein Altfahrzeug ein besseres Angebot zu machen. Wenn er die Laufzeit und den Zinssatz der Finanzierung für das Fahrzeug eingibt, erhält der Kunde auf dem Bildschirm seine individuelle Monatsrate – und der Händler ist raus aus dem Preiskampf der Online-Börsen.

Aus aktuellem Anlass kurz nachgefragt: Wie haben Sie die Abwrackprämie erlebt?

Anton Donnerbauer: Die Abwrackprämie hat eingeschlagen wie eine Bombe: Am 10. Januar wurde in der Presse dieses Thema veröffentlicht und hat quasi über Nacht unseren Geschäftsbetrieb komplett umgestellt.

Wir haben den gesamten geplanten Jahresumsatz von 2009 schon in den ersten drei Monaten gemacht. Zeitweise war es sogar problematisch, Fahrzeuge zu beschaffen. Als dann Anfang April bekannt wurde, dass die Abwrackprämie verlängert wird, hat sich der Ansturm etwas normalisiert, nun ist die Nachfrage um ca. 50 % zurückgegangen.

Welche Fahrzeuge waren besonders gefragt?

Anton Donnerbauer: Wir konnten eine interessante Beobachtung machen. Die Preise von gut 80 % aller verkauften Fahrzeuge lagen zwischen 8.000 und 15.000 EUR. Die Kunden haben allerdings nahezu ohne Rücksicht auf die Marke gekauft. Hauptsache der Wagen war klein und günstig – die Marke war egal.

Welche Kunden waren das?

Anton Donnerbauer: Nach meiner Meinung waren 80 % der Kunden keine typischen Neuwagenkäufer. Die Abwrackprämie wurde von Leuten genutzt, die eher GW-Kunden waren und den 2-5 Jahre alten GW gekauft hätten. Damit sind viele GW-Käufe vorgezogen worden, denn sie haben aus dem geplanten GW-Kauf einen NW-Kauf gemacht.

Die Konsequenz, die ich sehe, ist, dass Fahrzeuge im Alter von 13 Monaten bis 5 Jahre endlos stehen werden. Statt 8.000 für einen alten, haben die Kunden 10.000 für einen neuen Wagen bezahlt, der ohne Prämie eigentlich 12.000 oder 13.000 Euro gekostet hätte.

Wo haben die Händler zugekauft?

Anton Donnerbauer: Viele mir bekannte Händler sind mit Geld ins Ausland gefahren und haben alles eingekauft, was in den Nachbarländern verfügbar war. Die Hersteller haben natürlich darauf reagiert und die Preise im Ausland erhöht. Aber jetzt ist der Run vorbei. Wir beobachten, dass in den Monaten Juni und Juli die Nachfrage sinkt, der August ist ein typischer Urlaubsmonat, danach werden die Preise sicherlich wieder runtergehen.

Ich glaube, so einen Run wird es nicht mehr geben. Von 50 Fahrzeugen pro Tag sind wir jetzt bei fünf verkauften Fahrzeugen pro Tag. Wir haben natürlich noch auf dem Hof, und unser Telefonverkauf läuft normal weiter.

Herr Falk, Herr Donnerbauer, herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Wir helfen dem Handel, dass er über individuelle Fahrzeugangebote mit günstiger Finanzierung Kunden ins Haus locken kann.

Anton Donnerbauer



Hannes Falk kümmert sich bei TOHA um den Bereich EDV und CARSET.



Anton Donnerbauer leitet den Verkauf und das Team bei TOHA.

Kontakt

TOHA Automobil Vertriebs GmbH
 Heldengut 1a
 94146 Hinterschmiding
 Tel. +49/85 51/57 77-0
 Fax: +49/85 51/57 77-27
 E-Mail: info@autotoha.de
 www.autotoha.de



CARSET Fahrzeugkonfigurator
 Mit wenigen Klicks kann für den Kunden das Fahrzeug konfiguriert werden.