

Das TOHA-Modell

MEHRMARKENHANDEL – Die TOHA Automobil-Vertriebs GmbH bietet den Zukauf von individuellen EU-Fahrzeugen. Als neuer Bankpartner fungiert die readybank. VON UDO SCHWICKAL

LESEN SIE HIER...

... wie Händler mit Hilfe der Software von TOHA individuell konfigurierte EU-Fahrzeuge bestellen können. Bei der Finanzierung unterstützt sie eine Einkaufskreditlinie der readybank.

Der Handel mit EU-Fahrzeugen kann eine lukrative Ergänzung zum Markenhandel sein. Manche freien Händler haben sich sogar auf den alleinigen Handel mit Re-Importfahrzeugen spezialisiert. Entscheidend für den Erfolg ist dabei, dass man über günstige und zuverlässige Einkaufsquellen im europäischen Ausland und über eine laufend aktuelle Marktübersicht verfügt.

Individuelle Konfiguration

Die TOHA Automobil-Vertriebs GmbH in Niederbayern hat vor zehn Jahren eine onlinegestützte Software entwickelt, die genau diese Voraussetzungen erfüllt. Die Händler erhalten einen Überblick über sämtliche Modellversionen und Preise von 26 Automarken in 25 europäischen Ländern und können zugleich über den Fahrzeug-Configurator ihre individuelle Bestellung aufgeben. „Unsere Software CARSET liefert die Grundvoraussetzung, um als kleiner oder mittelgroßer Handelsbetrieb auf zahlreiche Fahrzeuge unterschiedlicher Marken zuzugreifen und diese individuell zu konfigurieren und zu finanzieren“, erklärt Anton Donnerbauer, Einkaufsleiter bei TOHA.

200 Händlerpartner

Mittlerweile nutzen rund 200 Händler die Kompetenz der Marktexperten von TOHA, die sich seit 1990 mit dem Import von Neufahrzeugen aus europäischen Ländern befassen. Die Firma wirbt dabei mit ihrem effizienten und zuverlässigen Management des gesamten Beschaffungsprozesses und ihrem dichten Handels-



Ideale Ergänzung: Anton Donnerbauer, TOHA Automobil-Vertriebs GmbH, und Bernhard Schoder, readybank

partnernetz in Europa. Bestellt werden können sowohl Neufahrzeuge als auch hochwertige Gebrauchtfahrzeuge sowie kleinere Nutzfahrzeuge. Den neu installierten Nutzfahrzeug-Configurator für Volkswagenmodelle bezeichnet Donnerbauer als einzigartig in der Branche. Obwohl aufgrund der Umweltprämie zurzeit der gesamte europäische Pkw-Markt für Neu- und Jahreswagen bis 15.000 Euro leer gekauft ist – und natürlich auch die Firma TOHA mit Lieferschwierigkeiten zu kämpfen hat –, lässt sich mit EU-Fahrzeugen nach wie vor gutes Geld verdienen. Dafür sorgen neben den erheblichen Preisdifferenzen bei gleichen Modellen in Europa auch die Rabatte durch das TOHA-Einkaufsnetz und die schnellere Verfügbarkeit von Produkten, nach denen haupt-

sächlich hierzulande eine hohe Nachfrage herrscht.

Eigene Preiskalkulation

Der reine Fahrzeugzukauf über das Portal www.autotoha.de mit rund 1.000 Lagerfahrzeugen und dem eigenen Fahrzeug-Configurator ist für Händler kostenlos. Für die Nutzung der Software CARSET wird eine monatliche Nettogebühr von 59 oder 98 Euro erhoben.

Der TOHA Configurator funktioniert dabei als ein internetgestütztes Datenbanksystem, das für die ausgewählte Modellvariante sofort die Preisdifferenz zum vergleichbaren deutschen Modell aufzeigt. Besonders gefragte Modell-Varianten werden als sog. „Top-Angebote“ bereits vorkonfiguriert aufgelistet. Dazu wurde



Ford Newer Flota (China LA)

Optionen	Angebot	Angebot ZIF
5-Türer	•	•
Benzin	•	•
1.6i Ti VCT 88 kW (120 PS), 5-Gang	16.221,60 €	17.258,00 €
2 airbags vorn und 2 Kopfschutzsitze, Nebelscheinwerfer	•	•
ABS mit ESP	•	•
Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar und elektrisch ausklappbar	•	68,00 €
Außenspiegel in Wagenfarbe	•	•
Sendecomputer	•	•
ESP mit EBA	•	•
Fahrsitz mit Lederverblende	•	•
Heckfenster hinten, elektrisch	•	•
Heckfenster vorn, elektrisch	•	•
Heckspoiler für Fahrer und Beifahrer	•	•
Freisprecher, beheizbar	•	210,00 €
Geschwindigkeitsbegrenzer	•	190,00 €
Innen Spiegel automatisch abblendbar	•	•
Klimaanlage, automatisch	•	300,00 €
Lederlenker (3-Speichen Design)	•	•
Ledersteuerräder	•	•
Leichtmetallfelgen 15", 6-Speichen Design	•	•
Notbremse - Vorbereitung mit ABS/ESP - Scheinwerfer inkl. Spruchleuchte	•	1.190,00 €
Notbremse	•	•
Park-Pilot-System hinten (Hill- und SteadHill)	•	300,00 €
Radler-Regulator-Sattel	•	•
Radlenker symmetrisch (SGH) umklappbar	•	•
Scheibenwischer mit Regenradar und Inne-Spiegel, automatisch abblendend	•	•
Selbstentriegelung und Knieverriegelung	•	•
Servolenkung, elektrisch	•	•
Tappetuhüllen vorn und hinten, Velours	•	•
Türgriffe in Wagenfarbe lackiert	•	•
Wegfahrsperre	•	•
Zentralverriegelung mit Fernbedienung + separater Laderraumöffnung + automatischer Verriegelung	•	•
Überführungskosten	400,00 €	ca. 845,00 €
Gesamtpreis:	16.621,60 €	ca. 18.103,00 €

Nach der Fahrzeug-Konfiguration werden jeweils das optimale und das günstigste EU-Angebot mit Ersparnis zum deutschen Listenpreis angezeigt. Dabei werden auch Ausstattungsunterschiede und deren Preise verglichen.

unter Berücksichtigung ausländischer Sonderaktionen die Ersparnis zum deutschen Modell maximiert. Besonders hilfreich ist dabei, dass bei einer Nachkonfiguration sämtliche Differenzen in der Ausstattung inklusive Preise zwischen deutschem und günstigstem EU-Modell aufgelistet werden.

Mit der kostenpflichtigen Software CARSET haben die Händler zusätzlich die Möglichkeit, das komplette TOHA-Fahr-

ler, an und ergänzen uns in vielen Bereichen“, so Bernhard Schoder, Leiter Vertrieb Automotive der readybank.

Der auf CARSET hinterlegte Finanzierungsrechner bildet automatisch die Konditionen der readybank ab. Mit der ausgedruckten Kalkulation kann so innerhalb kürzester Zeit eine Kreditzusage eingeholt werden.

Um den TOHA-Händlern auch größere Einkäufe zu ermöglichen, bietet ihnen

die readybank neuerdings auch eine Einkaufsfinanzierung an. „Die Hausbank will keine Lagerwagen-Finanzierung und Briefverwaltung mehr anbieten. Da helfen wir eben den Händlern“, betont Schoder. Mittlerweile arbeiten 35 TOHA-Partner aktiv mit der readybank zusammen. „Die Händler schätzen vor allem unsere persönliche Betreuung“, so Schoder, der im Gegenzug auf eine entsprechende Absatzfinanzierung hofft. ■

» Wir sprechen kleine und mittelständische Händler an «

zeugangebot als eigene Internetseite darzustellen und mit individuellen Aufschlägen in Euro oder Prozent zu versehen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Verkäufer und Kunde können so das Wunschfahrzeug gemeinsam konfigurieren, ohne dass der ursprüngliche Einkaufspreis für den Kunden sichtbar ist. Bei der Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens verrechnet das System automatisch am Ende der Konfiguration den Endpreis, wobei über ein extra Eingabefeld ein überhöhter Hereinnahmepreis unbemerkt wieder ausgeglichen werden kann.

Eigene Einkaufsfinanzierung

Doch auch der günstigste Autopreis wird heutzutage von der Mehrheit der Kunden finanziert. Aus diesem Grund hat die TOHA Automobil-Vertriebs GmbH eine Kooperation mit der readybank geschlossen. „Wir sprechen die gleichen Kunden, nämlich kleine bis mittelständische Händ-

INTERVIEW MIT BERNHARD SCHODER, READYBANK

AH: Herr Schoder, wie hat sich der Bereich Automotive Ihrer Bank entwickelt?

B. Schoder: Wir haben uns im vergangenen Jahr auf den Bereich Automotive, und zwar speziell Konsumentenkredite, fokussiert. Dadurch gelang uns im Autogeschäft ein Wachstum um 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mittlerweile kooperieren wir mit über 1.000 Autohäusern.

AH: Haben Sie ein spezielles Programm für die Umweltprämie?

B. Schoder: Die readybank unterstützt ihre Händler mit einer sehr unbürokratischen, aber effizienten Lösung. Der Kunde kann die 2.500 Euro Umweltprämie finanzieren und ohne Zusatzkosten auf ein Kreditkonto nachträglich einbezahlen, wenn er das Geld von der Behörde erhalten hat. Sollte er es später nicht einbezahlen wollen und sich damit einen anderen Wunsch erfüllen, ist das für uns auch in Ordnung.

AH: Trotz Umweltprämie ist der Automarkt schwierig. Wie reagiert die readybank darauf?

B. Schoder: Die Finanzkrise hat zu Verunsicherung und Kaufzurückhaltung auf der Kundenseite geführt. Und sicher wird der Effekt durch die Abwrackprämie nicht alle Verwerfungen komplett kompensieren können. Aber gerade der Kleinwa-

genmarkt, in dem auch die readybank mit ihren Finanzierungen stark ist, profitiert überproportional. Zudem glaube ich, dass einige Autobanken Probleme bei ihrer Refinanzierung bekommen werden. Diese Chance werden wir konsequent nutzen, um neue Händler und weitere Marktanteile zu gewinnen.

AH: Sie finanzieren neuerdings auch den Einkauf für Autohändler. Was waren die Gründe für diesen Schritt?

B. Schoder: Wir arbeiten seit Jahren erfolgreich mit einer steigenden Anzahl an Autohäusern zusammen. Deren Hausbanken wollen keine Lagerwagen-Finanzierung und keine Briefverwaltung mehr übernehmen. Dafür springen wir ein. Bei der readybank erhält der Händler seinen angeforderten Kfz-Brief innerhalb von einem Tag. Natürlich wollen wir mit diesem Schritt auch Absatzgeschäft generieren. Dazu bieten wir unseren Händlern für maximal ein Jahr lang fixe Kreditkonditionen und geben ihnen so Planungssicherheit. Das ist den meisten lieber als irgendwelche Rückvergütungen, die sich meistens nur auf ein Fahrzeug beziehen. Wir sind zwar preiswert, haben aber nie mit Kampfpreisen gelockt. Wer mit uns zusammenarbeitet, hat einen verlässlichen Partner, mit dem man auch in schwierigen Zeiten planen kann.