

# Shopping in Europa

**RE-IMPORT** – Der Einkauf von EU-Neuwagen ist für Markenhändler interessant.

VON RALPH M. MEUNZEL

**M**it dem Vertrag von Lissabon wächst die EU zwar weiter zusammen, von einer Vereinheitlichung ist man allerdings noch weit entfernt. Das gilt auch für die Nettopreise bei Neufahrzeugen. Hier gibt es auch aufgrund von Währungsschwankungen weiterhin deutliche Unterschiede. Die große Nachfrage nach neuen Autos bedingt durch die Verschrottungsprämie hat die Parallel- und Reimporte nach Deutschland zudem deutlich ansteigen lassen. Dazu ein Gespräch mit Anton Donnerbauer von der Toha Automobil-Vertriebs GmbH, Hinterschmiding.

**AH:** Herr Donnerbauer, wie haben sich die Parallelimporte in diesem Jahr entwickelt?

**A. Donnerbauer:** Die Abwrackprämie hat einen Boom ausgelöst. Wir konnten unsere Verkäufe verdoppeln.



**Anton Donnerbauer,**  
Sales Manager, TOHA Automobil-  
Vertriebs GmbH

**AH:** Wer hat bei Ihnen eingekauft?

**A. Donnerbauer:** Das Verhältnis von freien zu Markenhändlern liegt bei 60 zu 40.

**AH:** Warum hat sich der Markenhandel zurückgehalten?

**A. Donnerbauer:** Der Markenhandel verhält sich oft zu vorsichtig. Man sieht nur die eigene Marke. Die Flexibilität der Verkäufer ist dafür auch oft nicht vorhanden. Das gilt besonders bei Fremdmarken. Man hat beispielsweise Bedenken wegen der Garantie oder der unterschiedlichen Ausstattung in den europäischen Ländern. Wir stellen hier derzeit aber ein Umdenken fest.

**AH:** Wie bekommt man hier Sicherheit?

**A. Donnerbauer:** Wir haben mit Carset ([www.autotoha.de](http://www.autotoha.de)) ein EDV-Programm entwickelt, das die gesamte EU abbildet. Hier findet man auf Deutsch die umfassende Fahrzeugbeschreibung sowie sämtliche Preise inklusive der aktuellen Incentives, die dieses Geschäft erst interessant machen. Wir liefern damit alle Daten, die der Einkäufer benötigt, und haften auch dafür. Das Angebot wird ausgedruckt und an den Kaufvertrag geheftet. Das schafft die notwendige Sicherheit. Wir erhalten von jedem Neuwageninteressenten eine GVO-konforme Vollmacht inklusive Passkopie.

**AH:** Woher stammen die Fahrzeuge?

**A. Donnerbauer:** Wir arbeiten mit 150 Fabrikathändlern in 16 Ländern zusammen und bieten 23 Automobilmarken.

**AH:** Wie ist das Verhältnis zwischen Neuwagen und Tageszulassungen?

**A. Donnerbauer:** 70 Prozent sind Neuwagen.

**AH:** Mit welchen Bruttoerträgen kann der Händler rechnen?

**A. Donnerbauer:** Der Bruttoertrag liegt in der Regel höher als beim regulären Neuwagenverkauf. In der Regel wird eine fremde Marke verkauft – im Durchschnitt zwischen 1.000 und 2.000 Euro. In diesem Jahr gab es aufgrund von Aktionen und Währungsdifferenzen Preisunterschiede von bis zu 35 Prozent.

**AH:** Gibt es Widerstände?

**A. Donnerbauer:** Der Abfluss der Fahrzeuge über diese völlig legalen Parallelkanäle liegt anscheinend auch im Interesse der Hersteller. 30 bis 40 Prozent der Reimport-Kunden sind in der Regel Gebrauchtwagenfahrer, die wegen des Preises auf einen Neuwagen umsteigen.

**AH:** Herr Donnerbauer, herzlichen Dank für das Gespräch!