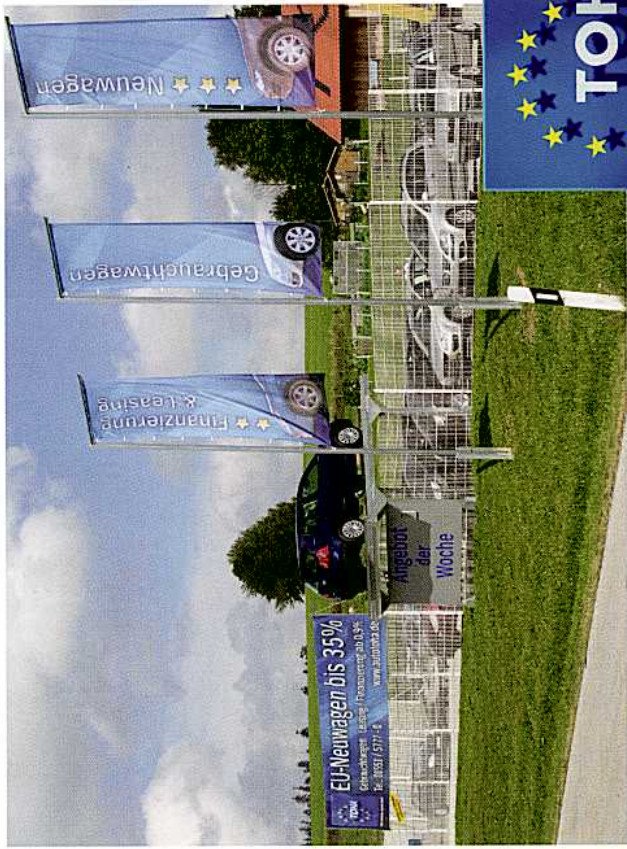


BVfK HÄNDLERPORTRAIT



TOHA Automobil Vertriebs GmbH,
Heldengut 1a,
94146 Hinterschmiding

- **Inhaber, Alter:**
Familie Donnerbauer
Susanne (47) und Anton (43)
- **Eigenes Gelände:**
Ja, Heldengut 1a
- **Standortqualität:**
An Hauptstr.,
Platz für ca. 60 Fahrzeuge
- **Mitarbeiterzahl:**
21
- **Zahl der Fahrzeuge im Bestand:**
40-80 ständig wechselnd
- **Verkaufte Fahrzeuge p.a.:**
Ca. 1.300 – 1.600 neue und
250 – 500 gebrauchte/Jahr
- **Anteil der Vermittlungen:**
Max 100 /Jahr
- **Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:**
1-3 Jahre
- **Schwerpunktmärke/-Kategorie:**
EU-Neuwagen aus 25 Länder aller
Marken + geprüfte Gebrauchtwagen
aller Marken
- **Anteil Neu-/Gebrauchtwagen:**
70% neu/30% gebraucht
- **Anteil Endkundengeschäft/
Händlergeschäft:**
98% Händler/2% Privat
- **Ausbildung/Karriere/berufliche
Herkunft:**
Kfz-Kfm, 25 Jahre Erfahrung im
Großhandel Import/Export, Aufbau
eines weltweit einmaligen Kfz-Kon-
figurationsprogramms, das den Preis
und Ausstattungsvergleich aller Mar-
ken in allen EU Ländern darstellt um
das jeweils günstigste Fahrzeug zu
ermitteln. Besonderer Händlerser-
vice: jeder Händlerkollege kann all
diese Daten der Fahrzeuge mit sei-
nen individuellen Preisaufschlägen,
seinem Logo direkt in seine Home-
page einbinden und wird automa-
tisch zum Mehrmarkenhändler.
- **Seit wann selbstständiger
Kfz-Händler:**
Seit 1981 haben wir aus über 26
Jahren im Automarkt Erfahrungen
gesammelt.

TOHA Automobil-Vertriebs GmbH



**Was möchten
Sie verbessert
sehen?**

In Zukunft ist es
wichtiger denn
je mit dem Motto
„nur gemeinsam
ist man stark“
aufzutreten.

Interview mit Anton Donnerbauer:

**Sie sind seit 08/2007 Mitglied
im BVfK. Was schätzen Sie an
den Leistungen des Verbandes
besonders?**

Gemeinsam gegen die Hersteller
freie Wettbewerbsmöglichkeiten
aufzubauen.

Durch die Verbandsunterstützung
weitere Mitglieder kennen zu lernen,
dadurch Geschäfte gegenseitig zu
optimieren und Erfahrungen aus-
zutauschen. Natürlich auch die ver-
besserten Einkaufskonditionen bei
Autoscout usw. nutzen zu können.

**Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubst-
tage mehr als 20 oder weniger?**
Leider weniger

Welches Hobby haben Sie?
Wandern, Rad fahren, Urlaub
machen

Welche Ziele haben Sie?
Unser einmaliges Händlerunter-
stützungssystem "Carset" allen deut-
schen Händlern egal ob freier oder
Vertragshändler, Klein oder Groß nä-
her zu bringen damit auch diese eine
optimale Verkaufshilfe haben und
Ihre Zukunft damit unterstützend
sichern können.

Was sind Ihre Stärken?
Zugang zu 27 EU Ländern zu
haben und diese durch Carset
optimal nutzen zu können, durch
ständigen Aufbau und Software-
erweiterung dem Handel stets eine
Nasenlänge voraus zu sein und
diesen Vorteil auch mit anderen
Kollegen teilen zu können.

Die Stärke von TOHA ist nicht nur
selbst ein erfolgreicher Händler
zu sein, sondern auch anderen
Kollegen diese Chancen zum
Eigennutzen bieten zu können.

Haben Sie Schwächen?
Ja, zu wenig Zeit zu haben um
weitere Ideen umsetzen zu
können.

**Auf welche Leistung von sich
sind Sie besonders stolz?**
Auf ein stetiges Wachstum unseres
Betriebes und der ständigen Erweite-

rung von Carset und den Nutzen
den Carset mittlerweile für den
deutschen und in kürze EU weiten
Handel für Neu und Gebrauchtfahr-
zeuge bietet.

**Was ist Ihr Wunsch an die
Politik?**
Gerechtigkeit, Menschlichkeit
und generell weniger Steuern zu
bezahlen und weniger Steuergelder
zu verschwenden. Der Staat sollte
wie eine GmbH geführt werden.

**Was ist Ihr Wunsch an die
Gesellschaft?**
Frieden, Verständnis, mehr
gegenseitige Hilfen, in der Summe
ein gutes Miteinander.

**Schenken Sie uns eine
Lebensweisheit!**
Erfolg hat nichts mit Glück zu tun.
Erfolg ist das Ergebnis harter
Arbeit. Wer Nutzen bietet, wird
Nutzen ernten. (Wer nicht wagt,
der nicht gewinnt) ☐

BDWi-Brandbrief: Basel II gescheitert!

Der Bundesverband der Dienstleistungs-
wirtschaft empfiehlt, zum alten Vertrau-
ensverhältnis von Banken zu ihren mit-
telständischen Kunden zurückzukehren.
„Im Mittelstand macht sich Wit breit.
Während die Banken unter dem Schlag-
wort Basel II kleinen und mittleren Un-
ternehmen die Kreditvergabe weitge-
hend verweigern, beteiligt man sich an
milliardenschweren faulen Krediten aus
dem Ausland“, kritisiert der BDWi-Prä-
sident. Das persönliche Vertrauensver-
hältnis des Bankmitarbeiters zu seinen
Kunden werde durch ein entpersonal-
isiertes Ratingverfahren ersetzt. „Rating“

sei das unsägliche Zauberwort, mit dem
man seit den Mittelstand drangsaliere
und nicht selten geschäftlich ausboote.
Offensichtlich habe das gepriesene Ra-
tingverfahren völlig versagt. „Eine sol-
che Krise, wie von Basel II ausgelöst,
hates zuvor nie gegeben“, erläutert Kü-
sters. „Nicht mechanisierte Ratingver-
fahren, durchgeführt durch anonyme
Apparate, sondern das persönliche Ver-
trauensverhältnis vor Ort muss im Bank-
geschäft wieder entscheidend werden.
Dies hilft dem Mittelstand, dies nützt der
Bank, dies nützt insgesamt der deutschen
Wirtschaft“, so Küsters.