

AUTOMOBILHANDEL

Als eigene Marke überzeugen

Der Gütersloher Traditionsbetrieb Auto Pavillon gibt die Markenbindung auf und setzt auf die eigene Bekanntheit in der Region. Ein Schwerpunkt ist der Vertrieb von EU-Reimporten.

KURZFASSUNG

Der Auto Pavillon in Gütersloh ist neuer Stützpunktpartner der TOHA Mehrmarkenwelt. Wichtiges Standbein ist die Vermittlung von EU-Reimporten. Mit der Verkaufsplattform CarSet DMS, die einen Fahrzeugkonfigurator umfasst, hat der Händler Zugriff auf ein breites Fahrzeugsortiment.

Diamanten, sagt man, sind für die Ewigkeit. Manchmal reicht es nur für ein halbes Menschenleben. Beim Auto Pavillon in Gütersloh wird das Mitsubishi-Schild mit den drei Diamanten nach mehr als 35 Jahren zum Jahresende abmontiert. Seit 1989 firmiert das Autohaus als Mitsubishihändler im Nordosten von Gütersloh. Jetzt startet der Betrieb, der seit 2012 von Daniel und Carolin Kramme geführt wird, in die Markenunabhängigkeit. Als neuer Stützpunktpartner der TOHA Mehrmarkenwelt, wird der Verkauf von EU-Neuwagen ein wichtiges Standbein.

„EU-Neufahrzeuge mit bis zu 35 Prozent Nachlass. Wir konfigurieren Dein Wunschauto“, lautet das Versprechen auf der neu gestalteten Internetseite. Das bringt ziemlich genau auf den Punkt, was das Verkaufskonzept „Mehrmarkenwelt“ von TOHA ausmacht. Die TOHA Automobil-Vertriebs GmbH hat sich seit 1990 auf den Reimport von EU-Neuwagen spezialisiert. Ergebnis der jahrelangen Erfahrung ist die Verkaufsplattform CarSet DMS. Sie umfasst unter anderem einen Fahrzeugkonfigurator für 25 Fahrzeugmarken, der Wunschkonfigurationen für alle im EU-Ausland verfügbaren Neuwagenkonfigurationen auf Knopfdruck anzeigt.

Bis Jahresende will das Unternehmen mit Sitz im niederbayerischen Hinterschmiding ein Netzwerk von zunächst 30 Stützpunktpartnern aufbauen. Der Auto Pavillon Gütersloh ist einer davon. Mit über 200 Gebrauchtwagenverkäufen bisher und eigener Werkstatt passt der Betrieb genau in das Raster, das nach den Vorstel-

lungen von TOHA einen Mehrmarkenbetrieb ausmacht. Das Ziel für einen Stützpunktpartner liegt bei circa 50 verkauften Fahrzeugen pro Jahr über TOHA.

Regionale Bekanntheit zählt

„Wir möchten unseren Kunden ein breit gefächertes Fahrzeugsortiment anbieten“, erklärt Daniel Kramme seine Motivation, die Markenbindung zu beenden. „Wir wollen unsere regionale Bekanntheit auspielen und als Auto-Pavillon überzeugen.“ Dass dies klappt, da ist Kramme zuversichtlich: „Wir haben Stammkunden, die seit 30 Jahren bei uns ihre Autos kau-

fen. Für die ist die Marke erst einmal zweitrangig.“ TOHA beliefert die Händler direkt mit Fahrzeugen. Sie müssen ihre Kundenbeziehung nicht „teilen“, wie dies bei Systemen mit Fahrzeugvermittlung in der Regel der Fall ist.

Die neue Freiheit wird sich auch in der Signalisation nach außen zeigen. TOHA kümmert sich als Konzeptgeber um die Außendarstellung, die flexibel angepasst werden kann. Auch verkaufsfördernde Marketingmaßnahmen der Partnerbetriebe unterstützt TOHA – seien es Werbeflyer, Onlinepräsenz oder Marketingkampagnen in der lokalen Presse. Überzeugt hat Kram-



Carolin und Daniel Kramme führen die Geschäfte seit 2012.

Fotos: Dietmar Winkler

mes unter anderem die Verkaufsplattform CarSet DMS: „Wir haben die Möglichkeit, 25 Automarken aus 27 Ländern zu beziehen und wir haben einen persönlichen Ansprechpartner bei TOHA“, erklärt Carolin Kramme. Bei Rückfragen werde innerhalb von 5 Minuten zurückgerufen. „Preisangebote für Fahrzeugkonfigurationen, die aktuell nicht auf Lager verfügbar sind, bekommen wir spätestens nach einem halben Tag.“ Das ist möglich, weil TOHA, über den eigenen Bestand hinaus, auf mehr als 10.000 Lagerfahrzeuge seiner Handelspartner zurück greifen kann.

Über 1.000 Fahrzeuge auf Lager

In der Regel könne man dem Kunden aber sofort ein Angebot unterbreiten, erklärt Carolin Kramme. Die Live-Demo des CarSet DMS überzeugt: 1.036 Fahrzeuge sind auf Lager, zeigt der Computer bei unserem Besuch in Gütersloh an. Die verfügbaren Fahrzeuge können schon an dieser Stelle nach Marke, Antriebsart, Getriebeart usw. selektiert werden. Das Programm zeigt die Verfügbarkeit der Fahrzeuge gleich mit an.

Im Modul Fahrzeugkonfigurator kann das Wunschauto individuell nach zahllosen Parametern zusammengestellt und bestellt werden. Marke, Motorisierung oder Ausstattung. Der Konfigurator zeigt auch gleich jeweils den Preisvorteil des Reimports an und stellt die Ausstattungsmerkmale detailliert dem deutschen Modell gegenüber.

Einschränkung in der Auswahl gebe es kaum, erklärt Daniel Kramme. Der Konfigurator zeigt nach Eingabe aller Spezifikationen das optimale Angebot und mehrere Alternativen, die möglichst viele Kriterien erfüllen. Verschlüsselt und für den Kunden nicht lesbar sieht der Verkäufer auch gleich die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis. „Mit dem Konfigurator sind wir sofort auskunftsfähig“, lobt Kramme. Innerhalb von 5 Minuten könne er direkt aus dem System heraus ein Angebot, unter Berücksichtigung individueller Margenvorgaben, konfigurieren und hat jederzeit Informationen über die Verfügbarkeit und Lieferzeiten. Auf Wunsch ist das System auch in der Lage, die Inzahlungnahme

eines Fahrzeugs zu berücksichtigen oder ein Finanzierungs- oder Leasingangebot zu erstellen.

Schnelle Auskunft

Für Fahrzeuge, die derzeit nicht zur Verfügung stehen, gibt es ein Kontaktformular, um zeitnah ein verbindliches Angebot per E-Mail zu erfragen. TOHA kümmert sich um die gesamte Logistik und Zulassungsfomalitäten. „Wir bekommen ein Auto mit deutschen Papieren“, versichert Daniel Kramme. In der Regel handelt es sich um Tageszulassungen.

Mancher Kunde wundert sich über die Preisdifferenz von bis zu 40 Prozent zu vergleichbaren deutschen Fahrzeugen. TOHA macht sich zunutze, dass zwischen den europäischen Ländern erhebliche Preisdifferenzen bei gleichen Modellen existieren. Zum einen erzielt TOHA hohe Rabatte durch das eigene Einkaufsnetz. Weitere Gründe liegen in der uneinheitlichen Besteuerung in der EU und in der unterschiedlichen Preispolitik der Hersteller in den EU-Ländern. *Dietmar Winkler*



Pylon mit der neuen Signalisation der TOHA Mehrmarkenwelt



Der Auto Pavillon in Gütersloh ist seit 35 Jahren Händler am Ort.



Daniel Kramme führt den Fahrzeugkonfigurator live vor.

Qualität – Effizient – Sicherheit



Der Bundesverband der Hersteller und Importeure von Automobil-Service Ausrüstungen e.V. (ASA) sucht zum nächstmöglichen Termin eine/n

Geschäftsstellenleiter/in (Teilzeit)

Das Aufgabengebiet umfasst unter anderem:

- die Mitgliederverwaltung und Öffentlichkeitsarbeit,
- das Planen und Organisieren von Veranstaltungen, und Vorstandssitzungen,
- die projektbezogene Unterstützung des Vorstandes,
- die Pflege der Kontakte zu Partnern und Verbänden.

Wir erwarten von Ihnen:

- selbstständiges Arbeiten,
- Teamfähigkeit,
- Organisationstalent,
- gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift,
- Branchenkenntnisse sind von Vorteil.

Bitte richten Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an: ASA-Bundesverband, Geschäftsstelle, Bergstraße 15, 87778 Stetten, geschaeftsstelle@asa-verband.de www.asa-verband.de