



JETZT ABONNIEREN

News Wetter Börse Geld Digital Auto Reisen Leben Züritipp Blog

NEWS

Home
Schweiz
Ausland
Zürich
Wirtschaft
Sport
Vermischtes

ZEITUNG



e-Tages-Anzeiger
Archiv
Carte Blanche
Abonnement
Inserieren
Das Magazin

MARKTPLATZ

Stellen
Homegate
Piazza.ch
Bildung
Partner & Dating
Erotik
Books.ch
Fotoservice
Geschenkidee.ch

DIENSTE

SMS
Newsletter
Desktopnews
RSS

ÜBER UNS

Impressum
Onlinewerbung

Wirtschaft – Dienstag, 19. September 2006

Artikel: » drucken » mailen

Tages-Anzeiger vom 14.09.2006

Parallel importierte Autos billiger

Otto's versuchte vergeblich, einen Parallelimport für Autos aufzuziehen. Nur wenige Autohändler schaffen es, in diesem tückischen Markt mitzumischen.

Von Andreas Valda

Während der Rhein hier entspringt und in Holland ins Meer mündet, verläuft der Fluss beim Parallelimport genau umgekehrt: «Die Quellen für parallel importierte Autos befinden sich heute vor allem in Holland», sagt Marco Belfanti, Präsident des Verbandes Freier Autohandel Schweiz. In kleinen Stückzahlen werden sie mit Lastwagen in die Schweiz gefahren und gelangen hier etwa über die Handelshäuser Auto Höngg in Zürich, Auto Züri West bei Schlieren oder Autoshow Aathal bei Wetzikon zum Konsumenten.

Doch diese Quellen sind eher mit solchen von Wüstenflüssen vergleichbar. Sie entspringen spontan und versiegen auch plötzlich - und niemand weiss so richtig warum. «Vor einigen Jahren kaufte man viel in Spanien, etwa Mercedes. Eine gute Quelle war auch Dänemark, etwa für Audis», sagt Belfanti, der selber einige Hundert Autos im Jahr importiert. Aber auch Polen für den VW Polo oder Österreich für Chrysler. Doch wer verkauft? Und warum?

Die Quellen sind Betriebsgeheimnis, denn nur wer Autos in grossen Zahlen im Ausland günstiger bekommt, kann den Import rentabel betreiben. «Das Geschäft ist stark geprägt von guten Beziehungen», sagt Mario Flückiger, Chef der Autoshow Aathal. Mit rund 1000 Autos pro Jahr gilt er als grösster «Direkt»- oder Parallelimporteure der Schweiz.

Die Motive dieser «Quellen» sind hingegen klar: Zum einen stossen lokale Vertragshändler überzählige Modelle ab, die sie aus diversen Gründen in ihrem Markt nicht verkaufen können. Zum anderen speisen Hersteller einen Teil ihrer Überproduktion in die Kanäle des Graumarkts ein. So wird übereinstimmend berichtet, dass etwa Mercedes in den Jahren 2001 und 2002 in Spanien über Scheinfirmen einige ihrer fabrikneuen Modelle zu günstigen Preisen losgeworden ist, zum Beispiel die Mercedes-Vito-Reihe.

WERBUNG



Mit Hosted Exchange und Smart Office

W
Er
za
11
BE
di
17
He
Sp
13
Au
10
Ba
Hä
11
AI
ST
B
SI
SI
D
N
EL
U:

«Manchmal spielen wir auch das Ventil für die Hersteller», bemerkt Flückiger.

Achtung bei «Preisvorteilen»

Mark Ineichen von Otto's Car sagte gestern, dass Qualitätsgründe ausschlaggebend dafür waren, dass sein neues Autohaus vom Parallelimport abgesehen habe (TA vom 13. 9.). Dieses Argument ist aber offenbar nicht stichhaltig: «Die Fahrzeugmodelle kommen aus demselben Fabrikator, egal ob sie vom Generalimporteur stammen oder parallel importiert sind», sagt Georg Blättler, altgedienter Importeur aus Ebikon LU. Seine Aussage hat Gewicht, denn er besitzt die vom Bund erteilten Berechtigungen für die Abnahme von über 100 Autotypen. In den letzten 10 Jahren hat er mehrere Tausend Fahrzeuge im Auftrag von Parallelimporteuren abgenommen.

Nettopreise vs. Bruttopreise

Die parallel importierten Modelle unterscheiden sich - teilweise - in der so genannten Serienausstattung. Während ein Typ für Holland zum Beispiel Fussmatten oder eine halbautomatische Klimaanlage serienmässig eingebaut hat, gelten diese Teile in der Schweiz als Sonderausstattung. «Die Unterschiede sind oft zu vernachlässigen», sagt Blättler. Sie bedeuten keinen Qualitätsunterschied, bestimmen aber den so genannten Katalogpreis.

Genau darin ist ein möglicher Hund begraben. Parallelimporteure wie beispielsweise Autoshow Aathal werben mit einem «Preisvorteil» von 13 bis 40 Prozent im Vergleich zum Katalogpreis. «Dabei bieten diese Autos nicht immer die Serienausstattung an, der dieser Katalogpreis zu Grunde liegt», sagt Stefan Moser, Direktimporteur aus Luzern.

Der «Preisvorteil» muss auch aus einem anderen Grund vorsichtig beurteilt werden. Einige Marken wie Mercedes bieten ihre Autos heute zu Nettopreisen an. Das heisst, ein Preisabschlag ist echt vergleichbar. Andere, wie etwa Chrysler, operieren mit Bruttopreisen und gewähren Kunden Rabatte von bis zu geschätzten 15 Prozent. Bei Chrysler fällt deshalb der «Preisvorteil» scheinbar gross aus, ist es in Realität aber nicht. «Parallel importierte Autos sind korrekt verglichen 10 bis - selten - 30 Prozent günstiger», sagt Importeur Belfanti. «10 bis 15 Prozent sind normal, 20 Prozent sind schon viel», sagt Moser.


Ma

Al
pt
Be
vc

[Google-Anzeigen](#)

[Auf dieser Site werben](#)

[Peugeot zu Tiefpreisen](#)

Ab Lager: Top Peugeot- Occasionen mit Tiefpreis-Garantie !

www.autoshow-aathal.ch

[Ssang Yong Sonderaktion](#)

Sofort Lieferbar! Ssang Yong Rexton mit bis zu 13'000.- Rabatt

www.auto-discount-uster.ch

[Top Kombi und Grossraum](#)

taglich 8-21h, Samstag Grosse Show SO freie Besichtigung von 716 Occ.

www.auto-zueri-west.ch

[Comparis Carfinder](#)

115'000 Occasion-Fahrzeuge oder Neuwagen zum Kaufen

www.comparis.ch



Artikel: » [drucken](#) » [mailen](#)

© Tamedia AG – Quellen: tagesanzeiger.ch – [Agenturen](#) – [Kontakt](#)