

▷ KURZ NOTIERT

Kult-Roller aus Celle: AutoDo vertreibt Segways®-Roller, die in den USA bereits Kult sind. Die elektrisch angetriebenen Einachser werden durch Gewichtsverlagerung gesteuert. „Wir möchten unseren Kunden ein innovatives Fortbewegungsmittel im Autohaus anbieten und ihnen gleichzeitig ein aufmerksamkeitsstarkes Kommunikationsmittel an die Hand geben“, erklärte Marc van Eupen, Geschäftsführer AutoDo GmbH.



Audis unterm Hammer: Fünf große deutsche Audi-Zentren versteigern künftig monatlich bis zu 120 verkaufsfertige junge Gebrauchts- und Werksdienstwagen über die Auktionsplattform www.haendler-kfz.de. Im Rahmen der Auktionen werden den registrierten Händlern monatlich bis zu 120 Fahrzeuge angeboten. Interessenten können sich unter www.haendler-kfz.de anmelden. Für Käufer entsteht keine Auktionsgebühr.

Zukauf im Internet: Eine Onlineumfrage von AutoScout24 brachte zutage, dass 54 Prozent der Befragten jedes fünfte Fahrzeug über das Internet einkaufen. Knapp ein Drittel der Umfrageteilnehmer gab sogar an, über 40 Prozent der Fahrzeuge online zuzukaufen. 55 Prozent der Händler nennen Volkswagen als beliebteste Marke. Dabei sind in erster Linie Fahrzeuge zwischen 5000 und 15000 Euro interessant.

Auf Expansionskurs: Die dänische Autorola-Gruppe eröffnet in Rathcoolem nahe Dublin einen neuen Standort. Damit ist die Online-Auktionsplattform mit 16 Dependancen in Europa vertreten. Die deutsche Niederlassung von Autorola in Hamburg kooperiert mit Mitsubishi Motors Deutschland. Autorola bietet junge Gebrauchtwagen von Mitsubishi-Vertriebspartnern in monatlichen Spezialauktionen an.

▷ Klassenbester

Bähr & Fäss Forecasts bewertete den neuen Peugeot 308 SW als restwertstabilstes Importfahrzeug seiner Klasse. Die Analysten veranschlagten den Wiederverkaufswert nach drei Jahren Laufzeit und 60000 gefahrenen Kilometern auf 62 Prozent. Die wertstabilste Motorisierung bietet laut Bähr & Fäss das 1,6-Liter HDi-Aggregat mit FAP-System. Die erfreuliche Prognose führt der Importeur unter anderem auf die positive Umweltbilanz des Fahrzeugs zurück. Der 308 SW verbraucht 13 Prozent weniger Kraftstoff als sein Vorgänger. Der CO₂-Ausstoß liegt bei 129 g/km.



▷ Online-Service mindert Risiken beim GW-Kauf

Das Internetportal www.diepruefer.de vermittelt deutschlandweit Sachverständige zu Festpreisen. Mit nur wenigen Klicks können Autofahrer für 129 Euro einen Experten beauftragen, das gewünschte Auto zu prüfen. Ronny Düring, Geschäftsführer der diepruefer.de Logistik-Dienstleistungen GmbH, reagiert mit dem Internetportal auf die häufig genutzte Onlinesuche nach Gebrauchtwagen. So können Privatkunden den vermeintlichen Traumwagen, der Hunderte Kilometer entfernt ist, gründlich checken. Dabei kooperiert der Dienstleister mit der FSP Fahrzeug-Si-

cherheitsprüfung GmbH & Co. KG, Partner des TÜV Rheinland. Die beauftragten Sachverständigen vereinbaren einen Termin mit dem Verkäufer, untersuchen den Wagen unter Berücksichtigung von über 100 Prüfkriterien und machen eine Probefahrt. Nach zwei Tagen erhält der Kaufinteressent das Prüfprotokoll. „Mit unserem Service sind böse Überraschungen ausgeschlossen, egal ob der Kauf privat oder beim Händler stattfindet“, erklärt Düring. Umgekehrt können auch Fahrzeugverkäufer ihre Gebrauchtwagen mit einem objektiven Prüfbericht ausstatten.



▷ Kittner-Gruppe gründet Leasinggesellschaft

Die Lübecker Kittner-Gruppe (www.kittner.de) hat die Leasinggesellschaft „Norddeutsche AutoLeasing GmbH“ (NAL) gegründet. Die Gesellschaft sei weder an eine Marke noch an die Hausbanken einzelner Hersteller gebunden, erklärte Peter Weis, CEO der Gruppe und Geschäftsführer der NAL. Das erste neu entwickelte Produkt der NAL ist „6plus30Leasing“. Dabei entscheidet der Kunde kurz-

fristig, ob er sein Fahrzeug nach einer halbjährigen Langzeitmiete zurückgeben oder für weitere zweieinhalb Jahre leasen möchte. Das Modell ist interessant für Unternehmensgründer oder Firmen, die ihren in Probezeit befindlichen Mitarbeitern einen Dienstwagen stellen. Darüber hinaus bietet die NAL junge Gebrauchtfahrzeuge und Re-Importe an und entwickelt Mobilitätsprogramme für Unterneh-

men mit gemischten Fuhrparks. Der Unterschied zu klassischen Leasingunternehmen besteht nach eigener Einschätzung im engen Bezug zur Kfz-Branche: „Wir denken nicht wie eine Bank, sondern wie ein Autohändler“, erklärt Mitgeschäftsführer Peter Hoffmann. Deshalb gehören auch Inzahlungnahmen, Probefahrten und flächendeckender Werkstattservice zum Leistungsumfang der NAL.