

Autos: Rabatt-Jagd im Internet

Plattform aus
Kempen verspricht
Ersparnis bei
der Vermittlung
von Fahrzeugen.
Auch lokale Händler
können profitieren.

von Daniel Boss

Kempen. Herr Meier hätte gerne einen flotten SUV. Und natürlich sollte der Neuwagen möglichst wenig kosten – Rabatte lautet das Stichwort. Doch Herr Meier hat weder Zeit noch Lust, sich womöglich deutschlandweit in verschiedenen Autohäusern nach den jeweiligen Vergünstigungen zu erkundigen.

Damit ist er ein potenzieller Nutzer für die Plattform Neuwagen Online (www.neuwagen-online.info), die von Kempen aus betrieben wird. „Bei uns lässt sich die komfortable Suche nach dem passenden Wunschfahrzeug mit bestmöglichen Preisrabatten verbinden“, wirbt Vertriebsleiter Hermann Wolters mit Büro im Technologie- und Gründerzentrum Niederrhein (TZN) am Industriering Ost.

„Bei uns lässt sich die komfortable Suche nach dem passenden Wunschfahrzeug mit bestmöglichen Preisrabatten verbinden.“

Hermann Wolters, Vertriebsleiter

Der 49-jährige Kempener hat im Automobilbereich gelernt und gründete später eine der größten Internet-Plattformen für neue Kfz, die er später verkaufte. Für die Firma Neuwagen Online holte ihn der geschäftsführende Gesellschafter Richard von Raffay ins Boot. Kennern der Szene wird sein Name bekannt vorkommen, die Hamburger Familie von Raffay ging als eine der großen deutschen Händler-Dynastien in die Automobilgeschichte ein. So erklärt sich auch, warum es neben dem Hauptsitz am Niederrhein eine weitere



Hermann Wolters vermittelt aus Kempen über das Internet Neuwagen.

Vertretung in der Hansestadt gibt. Insgesamt beschäftigt von Raffay sieben Mitarbeiter.

Und so funktioniert das Portal nach Eigenangaben: Zunächst stellt sich der Kunde im Netz sein Fahrzeug nach seinen Wünschen zusammen – Konfiguration nennt sich das. Daraufhin erhält er ein Angebot, aus dem der Rabatt ersichtlich ist. Neuwagen Online sendet dem Kunden dann einenmittlungsauftrag zu. Der Kunde unterschreibt diesen und beauftragt so die Kempener verbindlich, das gewünschte Neufahrzeug bei einem Vertragshändler zu den vereinbarten Konditionen zu beschaffen.

Das Autohaus übersendet dem Kunden den Original-Kaufvertrag, mit dessen Rück-

sendung der Kunde nun endgültig sein Neufahrzeug bei diesem Händler bestellt. Die Bezahlung erfolgt bei der Übernahme des Fahrzeuges. Auch Leasing und Finanzierung sind möglich. Und das alles, so versprechen die Verantwortlichen, mit voller Garantie und Gewährleistung.

Neuwagen Online erhält für die Vermittlung eine Provision

Was bringt das dem Käufer neben der möglichen Zeitersparnis? Auf diese Frage nennt das Unternehmen aktuelle Beispiele: Die neuen SUVs Skoda Kodiaq und Seat Ateca seien bereits mit hohen Rabatten von bis zu 18 beziehungsweise 26 Prozent auf die jeweiligen Listenpreise erhältlich. Der Basispreis des Kodiaq beim Her-

steller liege bei 25 490 Euro. Bei Neuwagen Online sei der Skoda aktuell bereits ab 21 539 Euro zu haben – ein Rabatt von 15,5 Prozent. Beim Ateca liege der Basispreis des Herstellers bei 19 990 Euro. Mit aktuellen Rabatten gibt es den Wagen ab 16 591 Euro (minus 17 Prozent). Der fiktive Herr Meier könnte demnach ordentlich sparen.

Und wie verdient Neuwagen Online in diesem System? „In dem Augenblick, in dem wir Kunde und Händler erfolgreich zusammenbringen, erhalten wir eine Maklerprovision“, sagt Wolters. „Für die User ist dieser Service völlig kostenfrei.“ Das Unternehmen werde täglich von vielen Handelgruppen mit deren Konditionen versorgt, um die aktuel-

NEUWAGEN

KLICKS Etwa 50
Hermann Wolters
täglich auf ihr

MODELLE Neu
damit, Angeb
und für rund
nent abrufbar

HITLISTE Auf d
der begehrte
Plattform ste
Wolters VW g
die Marken B
Audi.

len Rabatte z
Davon profit
Autohäuser.
durch mehr
Kempener.