

Was ist der Unterschied zwischen Re-Import und Deutschland Fahrzeug, wieso klaffen die Preise oft soweit auseinander? André Ranzinger, ein Verkaufsprofi der S.K. Handels GmbH, kennt die Fakten, denn das Unternehmen vertreibt seit einigen Jahren sowohl SEAT Neuwagen als auch EU-Fahrzeuge.

Herr Ranzinger, wieso haben Sie sich dazu entschieden, auch EU-Fahrzeuge zu vertreiben?

Bei EU-Fahrzeugen sind andere Ausstattungspakete möglich, dadurch haben wir die Möglichkeit noch individueller auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Kundengruppen einzugehen. Natürlich spielen auch der günstigere Preis und die gestiegene Nachfrage eine Rolle.



Gibt es dann qualitative Unterschiede?

Qualitative Unterschiede gibt es keine, denn ein SEAT Deutschland Fahrzeug wird genauso wenig in Deutschland produziert, wie ein EU-Fahrzeug, sondern überwiegend in Spanien, Portugal, etc. EU-Fahrzeug bedeutet, dass das Fahrzeug vom Werk für einen anderen Markt, als den deutschen produziert wird, da auch Kaufkraft, Ausstattungswünsche, usw. in jedem Land unterschiedlich sind. Im europäischen Ausland werden also nur andere Ausstattungspakete als in Deutschland geschnürt und keine anderen Materialien verbaut, daher liegen hier teilweise feine Unterschiede.

Wir haben uns darauf spezialisiert, sehr hochwertig ausgestattete EU-Fahrzeuge anzubieten. Dadurch, dass wir die Fahrzeuge in Paketen beziehen, ermöglichen wir unseren Kunden einen enormen Preisvorteil. Qualitative Nachteile hat der Kunde nicht, schließlich sind auch alle Garantiebedingungen europaweit gleich. Wir als SEAT Vertragshändler mit geschlossenem Service können hier auch optimal für den Kunden agieren und ihm für sein Fahrzeug das bestmögliche Serviceangebot bieten.

Gibt es Nachteile bezüglich Garantie und Gewährleistung?

Nein. Wie schon angesprochen sind die Garantiebedingungen europaweit gleich und die Gewährleistung ist gesetzlich geregelt. Somit entstehen hier keinerlei Nachteile.

Haben Sie einen besonderen Tipp für unentschiedene Interessenten?

Ich empfehle grundsätzlich jedem Interessenten, sich die verschiedenen Modelle vor Ort anzusehen und die einzelnen Pakete miteinander zu vergleichen. Jeder hat schließlich andere Anforderungen an ein Fahrzeug und diese stellen sich tatsächlich oft erst im Praxistest heraus, wenn man im Auto sitzt und die einzelnen Features testet. Das Probefahren und sich kompetent über Ausstattungen und Motorisierungen beraten lassen sind, meiner Erfahrung nach, die wichtigsten Schritte, um sein Traumauto zu finden.

Sabine Schober (Marketing bei S.K. Handels GmbH) im Gespräch mit André Ranzinger (Fahrzeugverkauf bei S.K. Handels GmbH)