

## Parallel- und Direktimporte

### Diskussionen sind absehbar

**Angebote von Parallelimporteuren sind für die Mehrheit der Schweizer Garagisten oftmals schwer zu unterbieten, aber durchaus zu kontern. Denn Aufklärung und Transparenz zu Unterschieden bei der Ausstattung, Service- und Garantieleistungen sowie Restwertberechnung können helfen, dass Kunden sich doch gegen solche «Schnäppchen» entscheiden.**

Parallel- und Direktimporte sind legal. Sie sorgen im positiven Sinne für eine gesunde Konkurrenz auf dem Automarkt, immer wieder aber auch für Unmut bei Garagist und Kunde. So verlockend gewisse Angebote für den Endkunden preislich auch sein mögen, es lohnt sich dabei immer, genauer hinzuschauen. Denn das Automodell eines Parallelimporteurs zu einem massiv günstigeren Preis ist trotz gleichem Namen wie beim offiziellen Markenhändler oftmals nicht das gleiche Modell. Oft handelt es sich um etwas ältere Modelle oder falsch disponierte Modelle aus einem anderen Land. Diese unterscheiden sich immer wieder deutlich in der Ausstattung, der Motorisierung oder auch in Details wie Kartenmaterial des Navigationssystems. Dies sollten Garagisten den von derartigen Angeboten verführten Kunden unbedingt klarmachen.

### Auf den EU-Markt weitgereicht

Ein extremes Beispiel für solche Unterschiede liefert Subaru. Die japanische Marke ist hierzulande untrennbar mit Allradantrieb verbunden. Wohl nur wenige Schweizer wissen nicht, dass Skilegende Bernhard Russi sich schon vor über 40 Jahren mit dem Subaru Leone 1600 AWD und der legendären Nummer «UR 5000» dank Allrad problemlos einen Weg durch den Schnee bahnte. Doch der 4x4-Spezialist Subaru stellte auch Impreza-Varianten mit Front- statt permanentem Allradantrieb her. Solche Fahrzeuge wurden unter anderem nach Spanien, Israel und in die Türkei geliefert. Wegen der besonders hohen Besteuerung von Motoren mit zwei Liter Hubraum und mehr in Israel und in der Türkei wurden diese Fronttriebler vom dortigen Importeur gerne auf den EU-Markt weitgereicht. Über den Parallelimport fanden solche Modelle den Weg in die Schweiz. Ein Impreza-Besitzer, der ein scheinbares Schnäppchen erworben hatte, brachte den Wagen damals wegen ungenügendem Fahrverhalten auf Schnee in eine Garage. Dort musste ihm der offizielle Subaru-Händler mitteilen, dass nichts kaputt sei, sondern er schlicht einen Impreza mit Frontantrieb fahre.

### «Offiziell» gleich passende Länderpakete

Sicherlich ein extremes Beispiel, aber es zeigt, dass es sich auszahlen kann, bei einem offiziellen Markenhändler und -Vertreter einen Wagen zu kaufen. Denn die offiziell importierten Fahrzeuge sind auch mit den passenden Länderpaketen ausgestattet. Auch dies sollte ein Garagist einem Kunden, der ihn mit einem besonders tiefen Parallelimportangebot konfrontiert, unbedingt erläutern.

So gibt es beispielsweise bei Subaru ein nördliches Paket mit einer stärkeren Heizung und einem kleinen Heizdraht in der Scheibe direkt unter dem Wischerblatt, damit dieses bei Kälte nicht anfriert und beim Starten des Scheibenwischers abreisst. Oder auch unterschiedliche Batterien oder Alternatoren werden passend zur Region verbaut. Die für südlichere Märkte bestimmten Fahrzeuge dagegen verfügen über kräftigere Klimaanlage.

Nicht nur unterschiedliche Ausstattungspakete können so für böse Überraschungen sorgen, sondern auch die unterschiedlichen Software-Pakete. Denn die Schweizer Importeure bereiten die Fahrzeuge für die Garagisten speziell auf und versehen sie oft nochmals mit einem Software-Update. Dies muss bei einem Parallelimportfahrzeug nicht sein. Hier kann unter Umständen erst der Besuch in einer Garage dazu führen, dass die neusten Software-Pakete aufgespielt werden. Je nachdem, welche Vorgänger-Version auf dem Fahrzeug vorhanden ist, kann ein solches Update auch etwas aufwendiger sein oder gar Probleme verursachen. Das trifft natürlich nicht nur auf Parallelimporte zu, sondern auch private Direktimporte.

## **Preisvorteil schmilzt**

Letztere sind für einen Schweizer Kunden aus regulatorischer Sicht inzwischen dank der europäischen Standards zwar einfacher geworden, aber nicht unbedingt lukrativer. Bei Mittelklasse-Fahrzeugen bringt er vielleicht am Schluss noch einen Preisvorteil um die 1000 bis 1500 Franken. Diese sind aber den ganzen Aufwand oder allfälligen Ärger kaum wert, den man sich damit einhandeln kann. Das zeigte auch ein Beispiel des Online-Vergleichsdiensts Comparis.ch, der den Aufwand für den Direktimport mit einem VW Golf 2018 unter die Lupe nahm. Höchstens Exoten aus Übersee könnten sich lohnen, bei denen beispielsweise die Preise für spezielle GMC- oder RAM-Varianten besonders attraktiv sind oder die in der Schweiz gar nicht über einen offiziellen Importeur verfügen. Bei europäischen Modellen macht nun sogar die Corona-Krise einen Privatimport unattraktiver, und zwar durch die Anpassung der Mehrwertsteuersätze. Am deutschen Zoll kann nicht mehr 19 Prozent des Kaufpreises zurückverlangt werden, sondern nur noch 16. Gleichzeitig sind am Schweizer Zoll 7,7 Prozent Mehrwertsteuer sowie 4 Prozent für die Automobilsteuer fällig. Der Preisvorteil schmilzt also dahin.

## **Zusatzkosten durch CO<sub>2</sub>-Sanktionen**

Und der wahre Kostenhammer droht dem Privatimporteure sogar erst noch: Die verschärften CO<sub>2</sub>-Sanktionen können zu happigen Zusatzkosten führen, und zwar schon bei ganz normalen Fahrzeugen. Ein im Jahr 2020 in die Schweiz importierter und zugelassener Dacia Duster mit 4x4 und Benzinmotor schlägt beispielsweise gemäss BFE-Berechnungstool mit 5030.90 Franken zu Buche. Bei einem Duster, der beim offiziellen Händler ab 19 890.– kostet, dürfte es schwierig werden, ein Angebot im Ausland zu finden, das am Ende billiger ist. Denn um einen Preisschock für die Schweizer Kunden zu verhindern, werden die Kosten der CO<sub>2</sub>-Sanktionen in der Regel innerhalb der Flotte eines Importeurs, aber auch zwischen Importeur, Garagist und Kunde aufgeteilt, sodass der Preisanstieg für ein Modell beim Endkunden nicht so extrem ausfällt. Ein privater Direktimport macht ein solches Aufteilen schwierig. Auch das kann ein AGVS-Garagist einem Kunden bei einer Diskussion durchaus mit auf den Weg geben.

## **Fragezeichen Wiederverkaufswert**

Doch nicht nur die oben erwähnten Punkte sprechen gegen den Erwerb eines Wagens ausserhalb des offiziellen Vertriebsnetzes, sondern auch die Tatsache, dass ein solcher Wagen auch erst Jahre später anhand seiner Typennummer für Unmut sorgen kann. Anhand des Vermerks unter Ziffer 24 «Typengenehmigung» im Fahrzeugausweis ist nämlich erkennbar, wie das Fahrzeug in die Schweiz importiert wurde. Ein X oder ein leeres Feld stehen für einen Direktimport. Beinhaltet die Nummer selbst ein oder mehrere X (z.B. 1XB-1XS), dann handelt es sich um einen Parallelimport. Ein solches X zeigt dem Garagisten auch an, dass bei der Restwertberechnung Vorsicht geboten ist. Da es sich nicht um ein offizielles Schweizer Fahrzeug handelt, könnte der Wiederverkauf schwieriger oder ungewiss sein. Um das Risiko hier zu mindern, wird der Restwert eines X-Fahrzeugs meist tiefer ausfallen, was wiederum den Kunden verärgern könnte.

Heikel für Privatkunden oder auch Garagisten könnten übrigens aktuell die diversen staatlichen Förderungen für Elektroautos werden. Denn hält der Exporteur die Haltefrist für ein Fahrzeug nicht ein und schiebt das Auto schon früher ins Ausland ab, kann ein EU-Staat vom späteren Besitzer/Halter diese Umweltprämie zurückverlangen. Das können je nach Land und Modell mehrere Tausend Euro sein.

## **Brennpunkt: Herstellergarantie**

Eine weitere Möglichkeit für Ärger und böse Überraschungen bieten bei Parallelimporten auch Garantieleistungen. Denn ein Fahrzeug kann in der EU vom dortigen Händler schon einmal immatrikuliert worden sein, um beispielsweise eine Prämie vom Staat oder dortigen Importeur zu beziehen. Wird es danach gleich wieder de-immatrikuliert und später in die Schweiz exportiert, dann werden solche Fahrzeuge oft noch als Neuwagen bezeichnet. Das Ganze hat nur einen «kleinen» Haken: Die Herstellergarantie beginnt bei der

Erstimmatrikulation in der EU zu laufen. Egal, wie viel Zeit der Export und schliesslich auch der Verkauf in der Schweiz in Anspruch nimmt! So endet eine Herstellergarantie für den Schweizer Besitzer vielleicht sehr viel früher als gedacht und allenfalls kurz vor einem nötigen Garagenbesuch. Bei einem Kunden eines Fahrzeugs eines qualifizierten Markenhändlers kann man hier allenfalls Kulanz walten lassen oder beim Importeur um Unterstützung bitten. Bei einem X-Fahrzeug dürfte der Fall für den Garagisten verständlicherweise anders aussehen...

### **In der Argumentation berücksichtigen**

Diese ganzen Punkte sollte ein Garagist gegenüber einem Kunden, der mit einem klar günstigeren Angebot eines Parallelimporteurs bei ihm im Showroom steht, unbedingt ins Feld führen. Denn erläutert man dem Kunden, wie der Preisunterschied zum offiziellen Modell zustande kommt, schmilzt die Differenz dank Ausstattungsbereinigung und zusätzlichen Service- und Garantieleistungen oft wie Eis in der Sonne. Aufklärung und Transparenz entkräften so locker Argumente, die bei einem Kunden zuvor vermeintlich für einen Parallel- oder Direktimport sprachen.