



2-Rad Wehrli GmbH
Sägetstrasse 6
3123 Belp
www.wehrli-2rad.ch



Graumarkt lohnt sich nicht
Hier ein paar Argumente

Infrastruktur/Ersatzteillager

Offizielle Markenhändler investieren viel Zeit und Geld in ihre Infrastruktur. Die Werkstatteinrichtung ist auf die Bedürfnisse der Marken-Modellpalette ausgerichtet; im Showroom kann sich der Kunde in Bezug auf die einzelnen Modelle optimal orientieren; die Bewirtschaftung des Ersatzteillagers und die entsprechende Infrastruktur benötigen viel Aufwand, von dem der Kunde direkt profitiert. Der während 10 und mehr Jahren durch den offiziellen Importeur aufrecht erhaltene Ersatzteildienst wird durch den Grau-Anbieter nicht gewährleistet.

Werbeaktivitäten

Der offizielle Marken-Importeur und seine Händlerschaft betreiben einen grossen Werbeaufwand um die einzelnen Produkte am Markt und damit beim Endverbraucher bekannt zu machen. Von diesem Aufwand profitieren Grau-Importeure als sogenannte Trittbrettfahrer. Ohne die Vorleistungen der offiziellen Markenvertretungen und deren Händlerschaft stünden die Grau-Anbieter auf verlorenem Posten.

Garantie-Verhältnisse

Garantie ist nicht gleich Garantie! Die Werksgarantie gilt in der Regel für jenes Land, in welches das Fahrzeug geliefert wurde. Bezieht ein Schweizer Käufer sein Fahrzeug z.B. bei einem italienischen Händler, so kann die Werksgarantie unter Umständen nur für Italien gelten. Ein Schweizer Händler ist in diesem Fall nicht verpflichtet Garantiewerke auszuführen.

Wenn der Kunde selber bei einem Händler im Ausland kauft, können sich Garantieansprüche nach dem Recht des Landes richten, in dem das Fahrzeug gekauft wurde. Teilweise können die Gewährleistungsfristen kürzer sein als in Verträgen mit Schweizer Händlern.

Produkte-Haftpflicht

Ein riesiger Papierkrieg und viel Ärger können bei einem grau importierten Motorrad in Bezug auf die Produkte-Haftpflicht entstehen. Der Grau-Anbieter kann den offiziellen Schweizer Importeur nicht belangen, sondern höchstens Regress auf den Verkäufer im Ausland nehmen. Gleich verhält es sich beim Privat-Import einer Maschine für den Eigengebrauch.

Modellvielfalt und Ausstattungen

Grau-Importeure bieten kaum je die ganze Modellpalette einer Marke an. Sie begnügen sich mit den Marktrennern. Die Gefahr ist gross, dass der Kaufinteressent vom Grauiporteur zu diesen Modellen gedrängt wird und in Ermangelung einer Probefahrt mit einem zweiten oder dritten Modell oder wegen einer unkompetenten Beratung eine «falsche» Maschine erwirbt. Das böse Erwachen kommt meist erst im Nachhinein!

Farbvarianten und Ausstattungen von grau importierten Maschinen entsprechen oft nicht den durch den offiziellen Händler angebotenen Fahrzeugen. Sie lassen sich bei einem späteren Wiederverkauf durch den Halter nur schwer absetzen.

Herkunft der Maschinen: Dubiose Kanäle

Obwohl die Papiere vordergründig in Ordnung sind, lässt sich die exakte Herkunft von grau importierten Fahrzeugen oft nicht bestimmen. Nähere Kontrolle und hartnäckiges Nachfragen fördern oft abenteuerliche Fahrzeugverschiebungen durch viele Länder und verschleierte Importwege über dubiose Verteilkanäle zu Tage. Wie lange das einzelne Fahrzeug bereits unterwegs ist bzw. auf Halde steht, ist unklar.

Vergleich mit Listenpreisen

Die Preisspanne zwischen grau importierten bzw. im Ausland angebotenen Fahrzeugen und den Listenpreisen von Schweizer Modellen entspricht nicht der Realität, denn der offizielle Händler hat in Bezug auf den Listenpreis auch einen gewissen Spielraum, den er entsprechend seinen Möglichkeiten nützt.

Technischer Support, Beratung und Know-how

Offizielle Markenhändler werden durch ihre Importeure in technischen Kursen geschult und kennen ihre Markenprodukte durch den langjährigen Umgang mit deren Technik. Der Grau-Anbieter verfügt weder über das technische Know-how für die seriöse Wartung noch über das Wissen in Bezug auf die Beschaffung von Ersatzteilen und deren Einbau. Die meisten Grau-Anbieter bieten in Bezug auf Service/Reparaturen gar keine oder nur völlig ungenügende Dienstleistungen an. Der Gelackmeierte ist in jedem Fall der Kunde!

Existenzdauer

Grau-Anbieter erscheinen auf der Bildfläche und verschwinden oft genau so schnell wieder. Eine langjährige Vertrauensbasis wie zwischen Händler und Kunde lassen sie nicht entstehen. Der Dumme ist der Kunde, der sein Fahrzeug im Vertrauen auf eine gute Produkte-Betreuung und Beratung gekauft hat und nun einen anderen Händler suchen muss.

Occasions-Eintausch und Verkauf von Grau-Occasionen

Grau-Anbieter nehmen vielfach keine Occasionen in Zahlung oder falls doch, zu einem wesentlich tieferen Preis als der offizielle Markenhändler.

Bei der Inzahlungnahme von so genannten Grau-Occasionen können sich Probleme ergeben. Durch die nachträgliche Modifizierung von Fahrzeugpapieren macht sich der Händler strafbar.

Wer garantiert, dass evtl. auf dem Graumarkt angebotene Occasionen keine Unfallmaschinen sind?

Weg, Zeit und Umtriebe sind auch Geld!

Der Kauf eines Fahrzeuges beim Grau-Anbieter gestaltet sich meist alles andere als einfach. Zeitaufwand für Hin- und Rückfahrt zum oft weit entfernten Standort schlagen ebenso zu Buche wie erhöhter administrativer Aufwand, Ärger mit nicht lieferbaren Modellen etc. Unter dem Strich bleibt von der versprochenen Ersparnis nichts oder nicht viel übrig und die trüben Aussichten im Service- und Garantiebereich machen das erhoffte Schnäppchen zum Bumerang.

Lohn- und Arbeitssituation Schweiz

Die Löhne und Lebenshaltungskosten sind in der Schweiz höher als in den umliegenden Ländern. Dies, sowie die benötigte Infrastruktur und zusätzlich erbrachte Leistungen wie z.B. Ausbildung von Lehrlingen, Bereitstellung von Arbeitsplätzen etc. verlangt von den offiziellen Markenhändlern und Importeuren höhere Kosten, die sich naturgemäss auf die Fahrzeug-Preise niederschlagen. Zudem ergeben sich in der Schweiz höhere Administrations- und Personalaufwände wegen der Mehrsprachigkeit.

Ein Töff ist kein TV-Gerät

Im Gegensatz zu anderen Konsumgütern verlangt ein Motorrad nach Pflege und Service. Viele Fahrer entwickeln zu ihm eine Art Seelenverwandtschaft, eine ganz persönliche Beziehung. Eine gute Händler-Kunden-Beziehung ist Voraussetzung für langjährigen Fahrspass und Freude am eigenen Töff.

