

Autokauf und -verkauf



Herausgeber Touring Club Schweiz (TCS)
Verfasser Mobilitätsberatung, Emmen
Koordination Lars Tanner
Gestaltung Oetterli AG, Eschenbach
Druck Oetterli AG, Eschenbach
Vertrieb Technische Zentren / Internet
Titel Autokauf und -verkauf
Auflage 5000 Exemplare (DE 3500 / FR 1000 / IT 500)
Ausgabe 4. Ausgabe (1. Ausgabe 2005)
Bilder TCS, Bundesamt für Energie, Auto Schweiz, Adobe Stock
Schutzgebühr TCS Mitglieder kostenlos; Nichtmitglieder CHF 10.–
Copyright by TCS Emmen, 2019
Vervielfältigung, Zitierung und digitale Speicherung
mit Quellenangabe gestattet: TCS «Autokauf und -verkauf»
Druck- und Satzfehler vorbehalten
www.tcs.ch / www.ratgeber.tcs.ch
978-3-905862-69-0

Internet
ISBN

Editorial 2

Vor dem Kauf 3

Neuwagenkauf 13

Occasionskauf 16

Fahrzeug verkaufen 20

Checklisten 24

Index 25

Editorial



Dieser Ratgeber zeigt, was beim Kauf oder Verkauf eines Neuwagens oder einer Occasion zu beachten ist. Er gibt Hinweise zu den Betriebskosten, Finanzierungswegen, zu den aktuellen Fahrzeugtechniken und zeigt auf, wie das bisherige Auto privat verkauft werden kann.

Beim Occasionskauf lässt sich das Risiko eines Reinfalls vermindern. Mit den nötigen Abklärungen, wie der TCS Occasions-Test und einer Garantie von mindestens drei Monaten auf Teile und Arbeit ist es möglich, ein günstiges und gutes Fahrzeug zu kaufen. Ebenfalls wird aufgezeigt, wie man sein Auto verkaufen kann.

Lars Tanner
Projektleiter, TCS

Ende 2018 betrug der Personenwagenbestand in der Schweiz rund 4 600 000 Fahrzeuge (gemäss Bundesamt für Statistik). Auf dem Automarkt wurden rund 300 000 neue Fahrzeuge immatrikuliert, demgegenüber stehen rund 856 000 Handänderungen bei Occasionsfahrzeugen. Durch diese eindrücklichen Zahlen erkennt man das Potenzial des Bereiches Fahrzeugkauf und -verkauf.

Beim Neuwagenkauf ist das Angebot gross. Die Preise starten ab rund 9000 Franken und aktuell sind in der TCS-Autosuche rund 2400 Neufahrzeuge aufgeführt. Auf dem Occasionsmarkt sind aktuell rund 116 000 Fahrzeuge zu finden. Es gibt fast neue und sparsame Kleinwagen, leistungsfähige ältere Coupés, verbrauchsintensive Luxuslimousinen, Minivans oder Geländewagen mit weit über 100 000 km auf dem Kilometerzähler. Mit der Modellwahl erfolgt die Weichenstellung, ob man bei den Betriebskosten günstig oder teuer fährt. Bei kleinen Neuwagen ist es einfach, die Listenpreise stehen fest, inbegriffen sind zwei bis drei Jahre Garantie. Steuern und Versicherungsprämien sind günstig. Mit geringen Unterhaltskosten belohnt wird, wer auf den Treibstoffverbrauch achtet, auf Breitreifen verzichtet und nur alle 30 000 km oder zwei Jahre einen Service machen muss. Bei den Occasionsen ist das Risiko, einen Fehlentscheid zu treffen, grösser. Der hubraumstärkste Motor braucht mehr als 10l/100km und die Versicherungsprämien sind vor allem für Neulenker teuer. Dazu kommen immer wieder Reparaturen und teure Reifen. Entschädigt wird man mit Prestige und Fahrgefühl.

Der TCS

Der Touring Club Schweiz ist mit rund 1,5 Millionen Mitgliedern der grösste Mobilitätsclub der Schweiz. Neben den unabhängigen Produktetests setzt er sich auf breiter Ebene für sämtliche Mobilitätsbelange in den Bereichen Politik, Verkehrssicherheit, Konsumentenschutz und Umwelt ein. Als fachkundiger Berater liefert er neutrale und zuverlässige Informationen rund ums Thema Mobilität. Als unabhängige Organisation ist er Ansprechpartner für die Behörden, setzt sich für die freie Wahl der Verkehrsmittel ein und engagiert sich für die Verkehrsinfrastruktur und die Sicherheit aller Verkehrsteilnehmer.

Bedürfnisse abklären

Mehr als 40 000 Franken bezahlen Schweizer Autokäufer im Durchschnitt für einen Neuwagen, für eine Occasion lag der Durchschnittspreis im Jahr 2018 bei rund 23 000 Franken. Dieser Betrag stellt für manche Menschen eine grosse Ausgabe dar. Daher ist es notwendig, sich über die Bedürfnisse Gedanken zu machen, um den Entscheid zum passenden Fahrzeug optimieren zu können.

Fragen wie

- Persönlicher Preisrahmen
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Marken, Modelle
- Farbe
- Aufbauart
- Antriebsvarianten
- Verbrauch
- Anhängerbetrieb
- Betriebskosten
- Sicherheitsansprüche
- Umweltaspekte
- Installation einer Ladestation

Wo, wie und zu welchem Preis findet man ein Auto?

Der Fahrzeugmarkt bietet Neuwagen von ca. 9000 bis weit über 100 000 Franken an, und Gebrauchtwagen ab Motorfahrzeugkontrolle (MFK) gibt es bereits ab 3000 Franken. Wobei wir uns in diesem Ratgeber nicht auf die Luxusklasse konzentrieren werden. Durch diese enorme Preisbandbreite ist es wichtig, die persönliche Preishöhe frühzeitig festzulegen. Dadurch wird bereits eine erste, sehr grosse Selektion vorgenommen. Die folgende Informationsbeschaffung kann direkt über das Internet erfolgen. Unter www.tcs.ch/autosuche findet man sehr gute Informationen für die Grobselektion von Neufahrzeugen. Natürlich besteht auch eine direkte Abfragemöglichkeit über die definierten Fahrzeugmarken der Importeuren-Webseite. Auf der Basis der Informationen, respektive Unterlagen folgen weitere Selektionen.

Der folgende Kontakt mit einem Verkäufer kann bei mangelnden Vorabklärungen Folgen haben. Wobei zuerst die Entscheidung zwischen Markenhändler, freiem Händler oder dem Direktimport zu treffen ist. Gut ausgebildetes Verkaufspersonal besitzt die Fähigkeit, das zur Verfügung stehende Angebot auf die Bedürfnisse des Kunden anzupassen respektive zu beeinflussen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich nicht von sogenannten «einmaligen Chancen» blenden lassen. Oft bestehen diverse Unterschiede in der Ausstattung, die den Preis beeinflussen können. Durch geschicktes Verhandeln wird ein finanzieller oder materieller Mehrwert herausgeholt. Der TCS empfiehlt einen Markenvertreter oder ein Verkaufscenter, das im Besitz einer Werkstatt ist. Weitere Hinweise zum Neuwagenkauf finden Sie auf Seite 13 (Checkliste beim Neuwagenkauf und beim Occasion Kauf auf Seite 24.)

Weitere detaillierte Informationen finden Sie auf: www.tcs.ch/autosuche oder www.test.tcs.ch

Fahrzeugtechnik

Zweiradantrieb oder Allrad? Automat oder Handschaltung? Benzin oder Elektro? Das sind einige Fragen der Bedürfnisabklärung, die es vor dem Kauf eines Personenwagens zu klären gilt. Die richtige Antriebstechnik wird immer wichtiger in Bezug auf die Umwelt und die CO₂-Vorschriften, welche für die Schweiz und EU erlassen wurden. Der aktuelle Grenzwert von 130 Gramm CO₂ gilt noch bis Ende 2019. Ab Anfang 2020 gilt für Personenwagen schrittweise ein Zielwert von 95 Gramm CO₂ pro Kilometer. Der aktuelle Durchschnitt aller erstmals immatrikulierten Personenwagen beträgt 137 Gramm CO₂ pro Kilometer. Auf den nächsten Zeilen werden die verschiedenen Punkte der Antriebstechnik kurz erläutert, sowie auf die Vor- und Nachteile eingegangen.

Zweiradantrieb oder Allrad

Die heutigen Fahrzeuge verfügen über Zweiradantriebe (Vorder- oder Hinterachse) oder über Allradantrieb. Der Vorderradantrieb verfügt über ein untersteuerndes Fahrverhalten, der Hinterradantrieb über ein übersteuerndes Fahrverhalten und der Allradantrieb über ein neutrales Fahrverhalten. Die Allradantriebe sind intelligent geworden, neben einem Permanentantrieb können Sie die Kraft auch variabel auf die Vorder- oder Hinterachse verteilen oder nur eine der beiden Achsen antreiben.

Ein Allradantrieb lohnt sich bei regelmässigen Fahrten, mit und ohne Anhänger, auf Untergründen mit tiefen Haftwerten (z.B. Schnee). Bei Bergabfahrten oder beim Bremsen weisen allradangetriebene Fahrzeuge keine Vorteile gegenüber zweiradangetriebenen auf.

Automat oder Handschaltung

Den Überblick bei den heutigen Getriebevarianten zu behalten, ist nicht ganz einfach. Zum einen gibt es das klassische Handschaltgetriebe, in einem ersten Entwicklungsschritt kam das automatisierte Schaltgetriebe (ASG), welches aber mehrheitlich durch das Direktschaltgetriebe (DSG) abgelöst wurde. Den meisten dürfte der Wandlerautomat ein Begriff sein. Dabei handelt es sich um das klassische Automatikgetriebe mit Drehmomentwandler. Asiatische Fahrzeuge

verfügen zudem häufig über ein CVT-Getriebe, welches die Übersetzung individuell anhand der Raddrehzahl und dem Leistungswunsch des Fahrers anpassen kann. Bei den DSG und den neuen Wandler-Automaten sowie CVT-Getrieben kann der Gangwechsel mithilfe einer sequenziellen Gangwechselvorrichtung auf Wunsch des Fahrers erfolgen.

Benzin

Benzinmotoren erzeugen aufgrund des schlechteren Wirkungsgrades als Dieselmotoren mehr Wärmeenergie. Der Vorteil ist das schnellere Erreichen der Betriebstemperatur, deshalb eignen sich Benzinfahrzeuge für die Kurzstrecke. Auf der Langstrecke weisen sie jedoch einen grösseren Verbrauch und CO₂-Emissionen auf. Durch die Benzindirekteinspritzung konnte die Effizienz gesteigert werden, jedoch nimmt auch die Partikelanzahl im Abgas zu. Um dem entgegenzuwirken sind bereits Benzinfahrzeuge mit Partikelfiltern ausgestattet.

Diesel

Der Dieselmotor hat im Vergleich zum Benzinmotor eine höhere Energieeffizienz, daraus resultiert ein tieferer Treibstoffverbrauch und niedrigere CO₂-Emissionen. Zudem verfügen Fahrzeuge mit Dieselantrieb in der Regel über sehr grosse Reichweiten und eignen sich für den Langstreckenbetrieb. Die Tatsache des Langstreckenbetriebes untermauert auch die teure Abgasnachbehandlung, um die neuen Normen einzuhalten. Für die Regeneration des Partikelfilters sind Langstreckenfahrten wichtig. Als Faustregel zur Amortisation für Durchschnittsfahrer mit 15 000 km pro Jahr gilt: Das Dieselmodell darf als Neuwagen 500 Franken teurer sein, wenn es auf 100 km mindestens 1,5 l sparsamer ist.

Erdgas (CNG)

Erdgasautos funktionieren ähnlich wie Benzinfahrzeuge. Anstelle von Benzin wird in den Zylindern sogenanntes Compressed Natural Gas (CNG) zusammen mit Luft verbrannt. Die gängigsten Erdgasfahrzeuge sind bivalent, was bedeutet, dass sie über einen Erdgas- und einen Benzintank verfügen. Sobald der Erdgastank leer ist, schaltet der Motor auf Benzinbetrieb um. Das

Erdgas in der Schweiz verfügte im Jahr 2018 über einen Biogasanteil von rund 22%. Biogas ist CO₂ neutral. Die Vorteile von Erdgas sind der tiefere CO₂-Ausstoss gegenüber Benzin- und Dieselfahrzeugen, zudem verursacht er ein Gasmotor weniger Partikelemissionen. Die Nachteile sind der höhere Anschaffungspreis als vergleichbare Benzinfahrzeuge und das weniger dichte Tankstellennetz im Vergleich zu Benzin- und Dieselfahrzeugen.

Hybrid (HEV)

Ein reines Hybridfahrzeug kann nicht an der Steckdose aufgeladen werden. Als Energiespeicher wird eine Batterie eingesetzt. Ein Hybridfahrzeug nutzt zwei Antriebsquellen zum Fahren, in der Regel einen Verbrennungs- und ein Elektromotor. Das Fahrzeug wird je nach Fahrsituation von einem der beiden Motoren angetrieben oder von beiden gleichzeitig. Der Elektromotor wird bei Verzögerungen als Generator genutzt und lädt die Batterie auf. Die Vorteile vom Hybrid liegen im tieferen Verbrauch und dem zusammenhängend tieferen Schadstoffausstoss innerorts. Nachteile weist er in den teureren Anschaffungskosten auf, sowie in der Nachhaltigkeit der Batterie.

Plug-in-Hybrid und Range Extender (PHEV)

Plug-in-Hybride und Range Extender sind Fahrzeuge, deren Batterien an einer externen Stromquelle aufgeladen werden können und ein lokal emissionsfreies Fahren erlauben. In der Regel verfügen sie über eine grössere Batteriekapazität als normale Hybridfahrzeuge. Beim Bremsen kann Energie zurückgewonnen (Rekuperation) und in die Batterie eingespeist werden. Plug-in

Hybride verfügen einerseits über einen Elektromotor und andererseits über einen Verbrennungsmotor, der bei Bedarf zugeschaltet werden kann. Die Systemleistung wird durch die Kombination der Motoren festgelegt. Bei einem Auto mit Range Extender handelt es sich um ein Fahrzeug mit einem Elektromotor, der über einen integrierten, mit fossilen Treibstoffen betriebenen Stromgenerator verfügt. Das Fahrzeug erreicht durch den Einsatz des Stromgenerators eine mit rein fossil betriebenen Autos vergleichbare Reichweite.

Batterieelektroauto (BEV)

Ein Elektroauto unterscheidet sich in der Antriebsart von den klassischen Verbrennungsmotoren, welche mit fossilen Treibstoffen betrieben werden, darin, dass der Elektromotor vom Inverter angesteuert wird und der Regler den Strom von der internen Batterie bezieht. In der Batterie wird Gleichstrom gespeichert, der Elektromotor benötigt Wechselstrom, die Aufgabe vom Inverter ist das Wechseln von Gleich- in Wechselstrom und zurück. Aufgeladen werden kann das Elektroauto sowohl an Wechselstrom wie auch in den meisten Fällen an Schnellladestationen mit Gleichstrom.

Wasserstoffelektroauto (H2)

Das Wasserstoffauto wird von einem Elektromotor angetrieben. Der Unterschied zum Elektroauto liegt in der Speicherung der Energie. Wasserstoff wird gasförmig im Tank des Fahrzeuges gespeichert. Mithilfe der Brennstoffzelle wird die chemische Energie vom Wasserstoff in elektrische Energie umgewandelt, welche den Elektromotor antreibt.

Vor- und Nachteile der Antriebsarten

	Benzin	Diesel	CNG	HEV	PHEV	BEV	H2
Verbrauch (CO ₂)	-	o	o	o	+	+	+
Reichweite	o	+	o	o	o	-	o
Schadstoffausstoss	o	o	+	+	+	+	+
Anschaffungskosten	+	o	o	o	-	-	-
Fahrzeuggewicht	+	o	+	o	-	-	-
Unterhaltskosten	o	o	+	+	+	+	-
Kurzstreckenfahrten	+	-	+	+	+	+	+

Betriebskosten

Oft spielt beim Fahrzeugkauf das Erscheinungsbild des Autos eine wichtigere Rolle als technische Kriterien. Für das «persönliche Wohlbefinden» entscheidender ist allerdings, dass der finanzielle Rahmen eingehalten wird. Rechtzeitige Überlegungen zu Finanzierung, Versicherung, Treibstoffverbrauch usw. können dem Autobesitzer schlaflose Nächte ersparen.

Nebst dem Anschaffungspreis stellen die Betriebskosten den anderen massgeblichen Kostenfaktor dar. Bei diesen unterscheiden wir zwischen fixen und variablen Kosten. Für eine genaue Ermittlung der Betriebskosten empfiehlt der TCS den USB-Stick mit den Kilometerkosten, mit dem eine genaue, individuelle Kalkulation für jedes Fahrzeug möglich ist.

Fixe Betriebskosten

Die fixen Betriebskosten fallen unabhängig von Fahrleistung und Benützung nach Inverkehrsetzung des Fahrzeuges an: Abschreibung, Garagierungskosten, Versicherung, Kapitalverzinsung und Nebenauslagen (Vignette, TCS-Beitrag usw.). Daher die Aussage: «Das Besitzen eines Autos ist teurer als das Fahren».

TCS Tipps



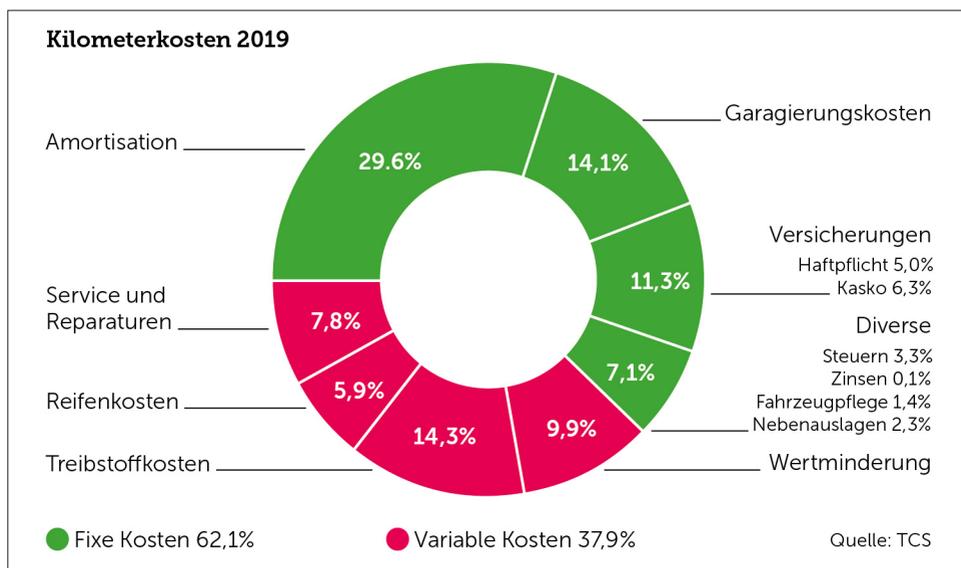
Fahrzeug nicht nach aussergewöhnlichen Kriterien und Ereignissen wie Ferienreisen, Materialtransport, sondern nach Bedürfnissen des Alltags aussuchen.

Variable Betriebskosten

Zu den variablen Kosten gehören Treibstoffpreis, Service- und Reparaturkosten, Reifenkosten sowie eine kilometerabhängige Wertminderung. Diese Faktoren stehen mit der Nutzung in direkter Abhängigkeit. Im Allgemeinen gilt die Regel: Ein hoher Neupreis ergibt hohe Betriebskosten.

Fahrzeugwahl

Die TCS-Checklisten (Seite 24) oder die TCS-Hotline können helfen, dass die emotionalen Wünsche mit dem Einsatzzweck und den finanziellen Mitteln übereinstimmen.



Finanzierung

Beim Fahrzeugkauf bildet die Finanzierung ein zentrales Element in der Entscheidungsfindung. Bevorzugt man einen Barkauf oder eine Fremdfinanzierung in Form eines Kredits oder Leasings?

Barkauf

Der Fahrzeugkauf mit Barzahlung ermöglicht Privatpersonen einen vorteilhaften Kaufpreis. Mit mehreren Offerten in der Hand und Verhandlungsgeschick wird ein guter Preis resultieren. Besonders an Ausstellungen und gegen Jahresende kann man noch von Aktionen wie Winterräder, Skiträger, Dachbox und Schneeketten profitieren. Zudem wird der bar zahlende

Käufer sofort Eigentümer des Fahrzeuges. So können Versicherungsart, Gebrauch und Wiederverkauf selber definiert werden und es entstehen, beispielsweise nach einem Unfall, keine weiterlaufenden Zinszahlungen.

TCS Tipps

Privatpersonen: Auto wenn möglich bar bezahlen.



Genauere Abklärungen helfen Ihnen bei der Entscheidung zur richtigen Finanzierung.

Kredit

Mittels eines Teilzahlungs- oder Privatkredits kann der Käufer dank dem zur Verfügung stehenden Geld wie ein Barzahler auftreten. Das Fahrzeug wird sofort zu seinem Eigentum. Der Nachteil bei dieser Finanzierungsart liegt bei den hohen Zinssätzen (bis zu 15%). Deshalb lohnt es sich, verschiedene Banken und deren Konditionen zu vergleichen. Die Rückzahlungspflicht bei Krediten führt bei unvorhergesehenen Ereignissen (Unfall, Reparaturen usw.) oft zu finanziellen Problemen. Wer sein Fahrzeug fremdfinanziert, soll deshalb auf jeden Fall eine günstige Vollkaskoversicherung abschliessen und für den Schadenfall ein entsprechendes Budget bereit halten.

Leasing

Ein Leasing eignet sich laut Gesetz für bewegliche Sachen. Es eignet sich vor allem für Unternehmen und Personen, die ihr Kapital nicht ins Auto investieren wollen. Diese werden das Fahrzeug bei Ablauf des Leasingvertrags zurückgeben und wieder ein neues leasen. Dadurch entsteht eine konstante finanzielle Belastung ohne Verkaufsrisiko. Zusätzlich profitiert man von neuester Technologie, Sicherheit und natürlich Design.

Der Zinssatz beträgt zwischen 0 und 15%. Aktionszinssätze unter 5% werden meist von Dritten finanziert (z. B. Importeur). Ein geleastes Fahrzeug kostet wesentlich mehr als ein bar bezahltes. Für ein nur privat benutztes Auto ist diese Finanzierungsart aus wirtschaftlicher Sicht deshalb wenig

sinnvoll. Im Vergleich zu einem Kredit sind die monatlichen Raten aber tiefer. Diese decken aber nicht den gesamten Kaufpreis, sondern nur den kalkulierten Wertverlust des Fahrzeuges während der Leasingdauer ab. Eine Vertragsdauer von mehr als vier Jahren ist trotzdem nicht zu empfehlen, weil Veränderungen in der privaten oder wirtschaftlichen Situation zu Nachzahlungen führen können. Bei technischen Problemen oder Mängeln am Fahrzeug muss die Leasinggesellschaft als Eigentümer des Objekts immer mit einbezogen werden.



TCS Tipps

- Wenn man für den Fahrzeugkauf einen Kredit benötigt, geht man als erstes zur Hausbank. Die Vorzugskonditionen der Bank aber immer mit 1 bis 2 anderen Kreditinstituten vergleichen. 1 bis 2 anderen Kreditinstituten vergleichen.
- Lassen Sie sich nicht von der Werbung täuschen, die mit tiefen monatlichen Beträgen wirbt, ohne die zusätzlichen Kosten zu nennen. Grundregel: Monatliche Leasingrate mal 3 ergibt totale monatliche Fahrzeugbetriebskosten.

Finanzierungs-Vergleich

	Variante Barkauf	Variante Kredit	Variante Leasing
Betrag	CHF 30 000	CHF 30 000	CHF 30 000
Anzahlung	CHF 30 000	CHF 0	CHF 3000
Zinssatz		5%	5%
Monatliche Belastung		CHF 688	CHF 413
Laufzeit		48 Monate	48 Monate
Rückkaufwert			CHF 10 000
Effektiver Betrag	CHF 30 000	CHF 33 024	CHF 33 706
Besitzer	Eigentum	Eigentum	Kein Eigentum

Effektive Leasingkalkulation unter: www.comparis.ch/leasing/budgetrechner/input.aspx

Leasing: Gesetzliche Grundlagen

Konsumkreditgesetz

Am 1. Januar 2003 trat das Konsumkreditgesetz (KKG) zum Schutz vor Überschuldung der Konsumenten in Kraft. Vor dem Abschluss eines Kredit- und Leasingvertrages müssen Kunden detaillierte Angaben über ihre finanzielle Situation liefern.

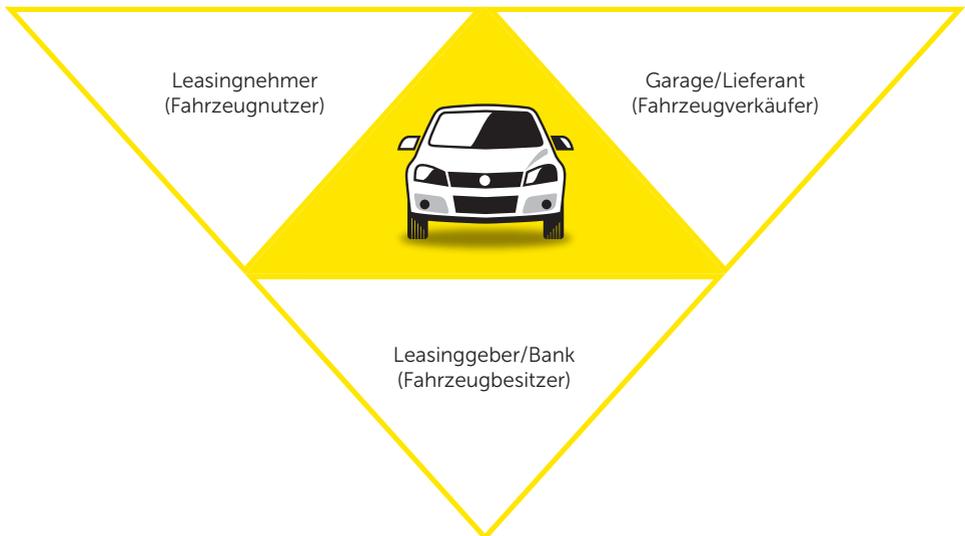
Neben der Höhe des Einkommens sind Ausgaben wie Mietzins/Hypothekarzins, Steuern, feste Ausgaben, Alimente, bereits bestehende Kredit- und Leasingverträge und, bei solidarisch haftenden Ehepaaren, auch das Einkommen des Partners im Antragsformular anzugeben. Hat ein Kunde bei einer Bank Vermögenswerte in der Höhe der Kreditsumme deponiert, kann er auf die sogenannte Bonitätsprüfung verzichten.

Vertragswiderruf

Zum Schutz des Konsumenten sieht das Gesetz unmittelbar nach Abschluss eines Kredit- oder Leasingvertrages eine vierzehntägige Frist vor, in welcher der Vertrag ohne Begründung schriftlich widerrufen werden kann. Daher erfolgt die Fahrzeugübergabe möglicherweise erst nach Ablauf dieser Frist.

Leasingverträge beinhalten eine tabellarische Auflistung. Diese zeigt, welcher Betrag der Leasingnehmer bei einer frühzeitigen Beendigung des Leasingvertrages zu bezahlen hat.

Vertragsbeziehung



Leasing: Technische Mängel

Geleaste Fahrzeuge können Mängel aufweisen. Anstatt vorschnell zu kündigen und die Zahlungen einzustellen, empfiehlt der TCS dem Leasingnehmer, systematisch vorzugehen. Bei wiederholten Mängeln ist nicht nur der Garagist, sondern in jedem Fall auch die Leasinggesellschaft zu informieren. Der TCS empfiehlt deshalb, ab der zweiten erfolglosen Nachbesserung den Mangel schriftlich zu rügen. Falls die Nachbesserungsversuche nicht erfolgreich sind, ist das Fahrzeug nach dem 3. erfolglosen Versuch zur 4. und zugleich auch letzten Nachbesserung anzumelden. Im Brief an die Garage ist darauf hinzuweisen, dass der Leasingvertrag gemäss KKG (Konsumkreditgesetz) aufgelöst und das Auto zurückgegeben wird, falls auch der letzte Nachbesserungsversuch nicht erfolgreich ist.

Rechtsschutzversicherung

Wie bei Autoversicherungen sind auch bei Rechtsschutzversicherungen die Kündigungsfristen zu beachten.

Versicherung

Die Versicherungsgesellschaften unterscheiden zwischen der obligatorischen Haftpflicht- und der freiwilligen Kaskoversicherung. Seit der Abschaffung des Einheitstarifes im Jahre 1996 können die Gesellschaften Prämien und Bedingungen für die Autoversicherung in Eigenregie festlegen. Die dadurch entstandene Marktöffnung erlaubt Differenzen in der Preis-/Leistungs-gestaltung. Eine Übersicht bei der Kaskoversicherung ist für den Konsumenten dadurch kaum mehr möglich.

Die Grundzusammensetzung für die Festlegung der Prämienhöhe ergibt sich aus Faktoren wie Alter, Geschlecht, Beruf, Nationalität, Wohnort, Fahrpraxis, Einsatzzweck, Fahrzeugtyp, Garagenbesitz usw. Die daraus entstandene Prämienstufe bestimmt den Versicherungspreis. Die genannten Risikofaktoren werden allerdings nicht von allen Versicherungen gleich stark gewichtet. Der TCS empfiehlt, die Haftpflicht nach dem Preis und die Kasko nach den einzelnen Leistungen respektive Deckungen zu beurteilen. Verlangen Sie von mehreren Gesellschaften Offerten und machen sie einen direkten Vergleich. Die daraus gewonnene Übersicht ermöglicht eine vergleichende Betrachtung des Leistungsangebots der einzelnen Gesellschaften. Im weiteren gehören auch Rabatte bei Versicherungsgesellschaften zum täglichen Geschäftsgebaren. Erkundigen Sie sich nach besseren Konditionen oder Vergünstigungen. Eine jährlich kündbare Versicherung gibt grössere Flexibilität für den Konsumenten.

TCS Tipps



TCS-ASSISTA Rechtsschutzversicherung (Verkehrs- und Privatrechtsschutz) erbringt für TCS-Mitglieder zu günstigen Konditionen mit einer kurzen Vertragslaufzeit optimalen Rechtsschutz.

Beachten Sie in den verschiedenen Offerten die Höhe des Selbstbehaltes und die Bonusstufenveränderung in % im Schadenfall.

Prämienberechnung und weitere Informationen über Versicherungsleistungen unter:

www.tcs-autoversicherung.ch
www.tcs.ch
www.assista.ch
 Tel. 0800 801 000

Direktimport

Was ist Direktimport?

Die überwiegende Mehrheit der Schweizer Automobilisten kauft ein neues Fahrzeug über den offiziellen Importeur in der Schweiz. Dazu sucht er sich bei einer Verkaufsstelle ein bestimmtes Modell aus. Die Garage bezieht das gewünschte Modell beim Importeur als Vertreter des Autoherstellers für das bestimmte Land. Bei Autos wie auch anderen Produkten besteht die Möglichkeit eines direkten Kaufs im Ausland oder bei einem Garagisten des VFAS. Bei diesem «Direktimport» muss den geltenden Gesetzen und Gegebenheiten in der Schweiz und im Land des Kaufs Rechnung getragen werden.

Direktimport ist legal –

Auswirkung auf den Schweizer Markt

Direktimport (auch Parallel-Import genannt) ist völlig legal. Die Fahrzeuge werden nur über andere, aber ebenso legale Kanäle wie die offiziellen Importeure eingeführt. Alle gesetzlichen Gebühren und Steuern werden bezahlt.

Vorteile Direktimport

Alle Fahrzeuge verfügen über die handelsübliche und europaweite Herstellergarantie von mindestens 24 Monaten. Jede Markenvertretung muss allfällige Garantieleistungen kostenlos ausführen. Die Fahrzeuge sind technisch baugleich wie die CH-Modelle, die Ausstattungen können jedoch unterschiedlich sein.

Nachteile Direktimport

Der Nachteil von EU-Importen besteht darin, dass auf allfällige Service-Pakete (CH) keine Ansprüche bestehen. Das Gleiche gilt für Kulanzansprüche beim Hersteller.

Wie kommt es zu Preisunterschieden zwischen den Ländern?

In der EU, insbesondere Deutschland, Belgien, Holland, Dänemark, profitieren Sie vom Währungs- und Mehrwertsteuervorteil (die Deutsche Mehrwertsteuer beträgt 19% gegenüber der Schweizer Mehrwertsteuer von 8%). Die Hersteller/Importeure werden immer versuchen, den Preis festzulegen, bei dem sie den höchsten Gewinn erzielen. Ist der Preis eines bestimmten Importeurs zu hoch, dann macht er nicht den maximal möglichen Gewinn, weil viele

Kunden abwandern und andere Fahrzeuge kaufen. Ist der Preis zu niedrig, dann werden zwar grosse Stückzahlen verkauft, aber die Kosten werden kaum oder überhaupt nicht gedeckt. Wo der gewinnmaximale Preis liegt, hängt zum Beispiel von den Preisen der Konkurrenten und von der Kaufkraft der definierten Zielgruppen ab. Die Möglichkeit, oder die Bereitschaft der Käufer, bestimmte Preise zu zahlen, unterscheidet sich von Land zu Land ganz erheblich. Daraus resultieren die sehr unterschiedlichen Preise für die gleichen Fahrzeuge in verschiedenen Ländern. Allerdings ist offensichtlich, dass eine derartige Preispolitik (Preisdifferenzierung) nur dann funktioniert, wenn die einzelnen Märkte gegeneinander abgeschirmt sind, denn sonst würden die Käufer eines Marktes mit hohen Preisen natürlich einfach auf einem anderen Markt mit niedrigeren Preisen kaufen – und diese Mechanismen sind im Grundsatz der Direktimport.

Preise in der Schweiz

Um einen konkreten Preis zu ermitteln, ist es unabdingbar, sich bei den hiesigen Händlern eine Offerte erstellen zu lassen. In der Regel gibt es auch hier Rabatte, Bonusse und spezielle Angebote. Der Schweizer Markt reagiert mittlerweile sehr dynamisch auf den EU-Markt.

CO₂-Sanktion

Seit Juli 2012 gelten in der Schweiz, analog zur EU, CO₂-Emissionsvorschriften für neue Personenwagen (PW). Erstmals zum Verkehr in der Schweiz zugelassene Personenwagen dürfen ab Anfang 2020 im Durchschnitt maximal 95 Gramm CO₂ pro Kilometer ausstossen. Für direktimportierte Fahrzeuge, welche diese Grenzwerte überschreiten, muss eine CO₂-Steuer entrichtet werden. Bei Fahrzeugen, deren erste Inverkehrsetzung im Ausland bereits sechs Monate vor dem Import in die Schweiz erfolgte, wird aktuell keine Sanktion mehr fällig.

Empfehlung

Der TCS empfiehlt eine genaue Abwägung der Aufwände gegen die Ersparnisse. Ein direktimportiertes Fahrzeug kann Geldeinsparungen beinhalten, aber es können auch durch falsche Erwartungen und Informationen hohe Kosten verursacht werden.

Merkliste für Direktimporte aus der EU

Dokumente vom Autohändler

Welche Dokumente muss ich als Privatperson zum EU-Eigenimport vom Autohändler erhalten?

- Fahrzeugbrief (Fahrzeugausweis)
- Kaufvertrag
- Rechnung
- Lieferantenbescheinigung des Herstellers
- COC - EU Übereinstimmungsbescheinigung
- ARISA Ausfuhrversicherung (nur Haftpflicht, keine Kasko!)
- Versicherungs-Deckungskarte gelb (mit meiner Anschrift darauf)
- Ausfuhrkennzeichen mit Plakette
- Internationaler Zulassungsschein
- ALT: Ausfuhranmeldung 0733
- NEU: Im ATLAS System eine Ausfuhranmeldung mit MRN Nummer (Import Nr.)
- EUR.1 Warenverkehrsbescheinigung

Dokumente für Ausfuhr aus Deutschland

Am deutschen Grenzzoll folgende Dokumente einreichen für Autoausfuhr

- Fahrzeugbrief (entwertet)
- Internationaler Zahlungsschein
- ALT: Ausfuhranmeldung 0733
- NEU: Im ATLAS System eine Ausfuhranmeldung mit MRN Nummer

CH-Spedition am Zoll Deutschland – Schweiz

- Einfuhrdeklaration 11.010 ED von Spedition ausfüllen lassen

Dokumente für Einfuhr in die Schweiz

Am Schweizer Grenzzoll folgende Dokumente einreichen für Autoeinfuhr

- Einfuhrdeklaration 11.010 ED
- Fahrzeugbrief (entwertet)
- ALT: Ausfuhranmeldung 0733
- NEU: Im ATLAS System eine Ausfuhranmeldung mit MRN Nummer
- EUR.1 Warenverkehrsbescheinigung
- Rechnung des Autohändlers

Dokumente für Strassenverkehrsamt

Beim kantonalen Strassenverkehrsamt folgende Dokumente für die Fahrzeugkontrolle und Immatrikulation einreichen

- Abgaswartungsdokument (durchgeführt und gestempelt von CH-Autogarage oder TCS)
- COC - EU Übereinstimmungsbescheinigung
- Fahrzeugbrief (entwertet)
- Prüfbericht 13.20A mit Stammnummer (von CH Zoll ausgestellt)
- Quittung MWST und Zoll (von CH Zoll ausgestellt)
- Einfuhrdeklaration 11.010 ED (von CH Zoll ausgestellt)
- Versicherungsnachweis CH Fahrzeugversicherung

Neuwagenmarkt

Wer sich für die Anschaffung eines Neuwagens entscheidet, ist bereit, dafür eine grosse Investition zu tätigen. Dabei ist es sehr wichtig, dass die Rahmenbedingungen (Bedürfnisabklärung, Fahrzeugtechnik und Betriebskosten) vorgängig gut überlegt und auf die persönlichen Bedürfnisse abgestimmt wurden. Die Auswahl an Neuwagen ist sehr gross, allein in der TCS-Autosuche sind rund 2400 Neufahrzeuge auffindbar. Am beliebtesten sind Fahrzeuge der unteren Mittelklasse, gefolgt von der oberen Mittelklasse und Kleinwagen. Das meistverkaufte Modell im Jahr 2018 war der Skoda Octavia, gefolgt vom VW Golf und VW Tiguan. Der Tiguan bestätigt den Trend in Richtung SUV und allradangetriebene Fahrzeuge. Rund die Hälfte aller neu immatrikulierten Fahrzeuge im Jahr 2018 verfügte über einen Allradantrieb, 63% der Fahrzeuge wurden mit einem Benzinmotor ausgeliefert, rund 30% mit einem Dieselmotor und 7% verfügten über einen alternativen Antrieb (Hybrid, Plug-In-Hybrid, Elektro, Erdgas und Wasserstoff).

Probefahrt

Die Probefahrt mit einem Modell der engeren Wahl verpflichtet keineswegs zum Kauf. Eine halbe Stunde sollte die Probefahrt mindestens dauern. Ob der Verkäufer mitkommt oder nicht, liegt in Ihrem Ermessen und wie gut vertraut Sie sich mit dem Fahrzeug fühlen. Wählen Sie eine gemischte Strecke aus, die Ihnen bekannt ist. Diese soll Stadt, Überland, Autobahn und

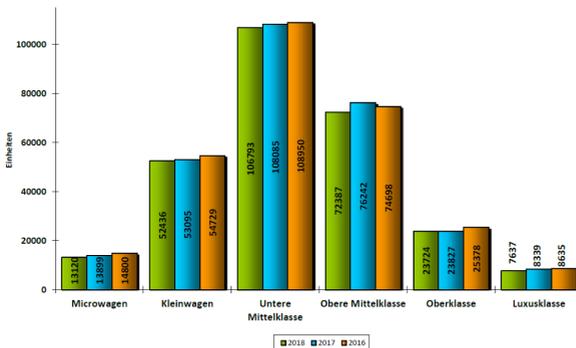
eine kleine Steigung (Bergfahrt) beinhalten. Entspricht das Auto Ihren Bedürfnissen? Lassen sich Fahrersitz und Lenkrad in die gewünschte Position bringen? Sind die Kopfstützen richtig einstellbar? Passen Sitzhöhe und Beinfreiheit auch auf den hinteren Sitzen? Wie ist die Rundumsicht beim Einbiegen aus einer Seitenstrasse? Wie zügig fährt das Auto an, an Kreuzungen und am Kreisverkehr, beim Rückwärtsparkieren und bei Überholvorgängen? Wie verhält sich der Motor mit einigen Fahrgästen an Board? Wie fährt sich das Fahrzeug bergaufwärts? Sind die Assistenzsysteme an Board, welche ich gerne hätte?

Wann darf ein Fahrzeug als neu bezeichnet werden?

Ein Fahrzeug muss gewisse Kriterien erfüllen, damit es als neu/fabrikneu verkauft werden darf. Das Bundesgericht formulierte folgende Kriterien, die das Fahrzeug im Geschäftsverkehr zu erfüllen hat:

- Das Fahrzeug darf nicht eingelöst sein.
- Es darf nicht vor mehr als einem Jahr hergestellt worden sein.
- Das Modell muss weiterhin hergestellt werden (d.h. der Hersteller darf kein neues Modell herausgegeben haben).
- Das Fahrzeug darf nur so viele Kilometer aufweisen, wie zur Prüfung und Überführung notwendig waren.
- Das Fahrzeug darf keine Standschäden aufweisen.

Neue Personenwagen nach Segmenten Januar bis Dezember 2016/17/18



Garantien

Nach schweizerischem Recht muss der Verkäufer eine Mindestgaranzzeit von zwei Jahren für den Verkauf von Neuwaren (OR, Artikel 210) gewähren. Anschliessend kann der Importeur oder Verkäufer (Garagist) die Garantiedauer selber festlegen (von keiner weiterlaufenden Garantie bis zu einer beliebigen Dauer). Falls keine Garantieangaben aufgeführt sind, gelten die EU-Richtlinien.

Die Fahrzeughersteller gewähren in der Regel eine Garantie von zwei Jahren ohne Kilometerbegrenzung bis zu einer Werksgarantie von sieben Jahren. Die Garantieleistungen (Dauer, betroffene Teile und Arbeiten usw.) müssen in einem Informationsschreiben detailliert beschrieben sein. Sie richten sich ab dem dritten Jahr nach den definierten Richtlinien des Generalimporteurs (für Direktimport siehe Seite 11). Innerhalb dieser Garantie erledigt nicht nur die Werkstatt der Verkaufsgarage, sondern auch jede Markenvertreter der entsprechenden Marke die Arbeiten. Lack- und Korrosionsgarantien werden in der Regel unter separaten Garantiebedingungen erwähnt. Für Hybrid, Plug-In-Hybrid- und Elektrofahrzeuge gelten für die Hochvoltbatterie in der Regel ebenfalls separate Garantiebedingungen im Umfang von acht Jahren oder 100 000 bis 200 000 Kilometer.

TCS Tipps



Eine Garantieverlängerung beim Neuwagenkauf lohnt sich. Erstens erhält man sie zu guten Konditionen und zweitens sind die heutigen Fahrzeuge sehr komplex und allfällige Reparaturen können schnell sehr teuer werden.

Energetikette

Die Energieetikette informiert über den Treibstoffverbrauch in Liter/100 km, den CO₂-Ausstoss in g/km und die Energieeffizienz bezogen auf das Fahrzeugleergewicht. Zudem wird die benötigte Energie zur Herstellung und Transport vom Treibstoff angegeben und der daraus resultierende CO₂-Ausstoss in g/km angegeben. Damit die Fahrzeuge vom Verbrauch her vergleichbar werden, wird der Verbrauch zusätzlich in Benzinäquivalent angegeben.

Die Energieetikette erhöht beim Kauf eines Personewagens die Transparenz und erleichtert so die Wahl des zukünftigen Autos. Der Kaufentscheid hat direkten Einfluss auf die Betriebskosten und wirkt sich insbesondere auf die laufenden Ausgaben für Treibstoff aus. Besonders energieeffiziente Fahrzeuge profitieren zudem teilweise von Vergünstigungen auf die Strassenverkehrssteuer.

Weiter Informationen dazu findet man unter: www.energieetikette.ch.

Energieetikette «Jahr»

Marke	«Marke»
Typ	«Typ»
Treibstoff	«Treibstoff»
Getriebe	«Getriebe»
Leergewicht	«Leergewicht» kg
Emissionsvorschrift	«Emissionsvorschrift»

Energieverbrauch	«Energieverbrauch» / 100 km
EU-Normverbrauch	«Benzinäquivalent (bei nicht benzinbetriebenen PW)»
CO₂-Emissionen	«CO₂-Emissionen» g/km
CO ₂ ist das für die Erderwärmung hauptverantwortliche Treibhausgas.	
CO ₂ -Emissionen aus der Treibstoff- und/oder der Strombereitstellung	<small>Durchschnitt aller erstmals immatrikulierten Personewagen</small> «CO₂-Emissionen» g/km

Energieeffizienz	A
Für die Einteilung in die Kategorien der Etikette sind zwei Grössen massgebend: Energieverbrauch und Gewicht	
Der Energieverbrauch und damit die CO ₂ -Emissionen eines Fahrzeugs sind auch vom Fahrstil und anderen nichttechnischen Faktoren abhängig.	

Informationen zum Energieverbrauch und zu den CO₂-Emissionen, inklusive einer Auflistung der aktuellen Personewagen, sind unter www.verbrauchs-katalog.ch abrufbar.

Gültig bis «Datum» / «Typengenehmigung»

TCS-Autosuche

Finden Sie Ihr Fahrzeug mithilfe des TCS

In der Schweiz ist die Auswahl an neuen Fahrzeugen besonders gross, und sie entwickelt sich ständig weiter. Ob gasbetriebene Autos, Hybrid- sowie Plug-in-Hybrid-Fahrzeuge, 100% Elektroautos oder sogar Brennstoffzellen-Fahrzeuge sind im Angebot. Darum wird es immer schwieriger, herauszufinden, welcher Fahrzeugtyp für die persönlichen Bedürfnisse am besten geeignet ist. Deshalb bietet der TCS über seine Website www.tcs.ch/autosuche einen Überblick über die aktuell auf dem Markt erhältlichen Fahrzeuge. So können Sie verschiedene Modelle verschiedener Marken vergleichen, die zuvor nach Ihren Kriterien ausgewählt wurden. Darüber hinaus wird die Liste der Fahrzeuge und deren Spezifikationen regelmässig aktualisiert, sodass alle Fahrzeuge in unserem Katalog dem aktuellen Serienstand der Hersteller entspricht.

Die Suchkriterien

Es ist möglich, Ihre Suche nach Ihren Bedürfnissen zu verfeinern. Die üblichen Kriterien können definiert werden wie die maximalen Betriebskosten, gewünschte Sitzplatzanzahl, Preis oder Treibstoffart. Auch spezifische Kriterien wie die Mindestreichweite eines Elektrofahrzeugs oder die CO₂-Emissionen sind definierbar.

Fahrzeugbetriebskosten

Zusätzlich zum Kaufpreis des gewünschten Modells bietet unsere Website einen Betriebskostenrechner. Hier werden die fixen und variablen Kosten für die ausgewählten Fahrzeuge im Detail angezeigt. Diese werden nach der durchschnittlichen Anzahl der zurückgelegten Kilometer und dem Wohnkanton berechnet (Verkehrssteuern). So können Sie sich einen Überblick über die ungefähren jährlichen Kosten des gewünschten Fahrzeugmodells verschaffen und Überraschungen nach dem Kauf vermeiden.

Fahrzeugspezifikationen

Die wichtigsten Merkmale der einzelnen Fahrzeuge sind auf der Registerkarte Spezifikationen aufgeführt. Die Spezifikationen umfassen Leistung, Treibstoffart, Normverbrauch und CO₂-Emissionen. Für Elektrofahrzeuge bietet die Website eine sehr vollständige Palette an Informationen, einschliesslich der Batteriekapazität, elektrischer Reichweite, Spezifikation der Lade-stecker, maximale Ladezeit und Ladeleistung.

Nach Marke und Modell

Marke: Modell: Ausführung:

Nach Kriterien

Fahrzeugklasse

Getriebeart

Neupreis

Leistung

Benzinäquivalent

Nach Kosten

ZH:

Jährliche Kilometer-Leistung

Monatliche Betriebskosten (TCO) CHF

2348 von 2350

A-Z



Alfa Romeo 4C
Coupé 1350 17b 240 TCT
Benzin
Heckantrieb
CHF 63 300



Alfa Romeo 4C
Spider 1350 17b 240 TCT
Benzin
Heckantrieb
CHF 80 800



Alfa Romeo Giulia
Sedán 1900 17b 240 ATB
Benzin
Heckantrieb
CHF 51 500



Audi e-tron 55 quattro advanced

Marke: Audi
Modell: e-tron
Ausführung: 55 quattro advanced
Neupreis: 91 800 CHF
Fahrzeugklasse: SUV XL
Kategorie: SUV
Anzahl Türen: 5
Anzahl Sitzplätze: 5
Max. Leertgewicht: 2785 kg
Typenbelegungsnummer: 1A9E54

Treibstoffart: Elektro
Getriebeart: Automatik-Getriebe
Antriebsart: Allrad
Max. Leistung: 285 kW / 390 PS
Max. Drehmoment: 562 Nm
Aufladung: Nein

Geschwindigkeit: 200 km/h
Normverbrauch: 23,8 kWh/100 km
Batteriekapazität: 95 kWh
Elektrische Reichweite TCS* km : 360 km
CO₂-Emissionen (g/km): 0
CO₂-Treibstoff- und/oder Stromverbrauch (g/kWh): 33
Benzinäquivalent (l/kWh): 2,6 l/100km
Effizienzkategorie: A [Klicken Sie hier](#)

TCS Empfehlung:  **BEV plug-in** 

Anschlüsse:  AC-Stecker  DC-Stecker

Typ 2 **CCS**

Heimladung: **Zugklasse Max. AC-Ladeleistung:** 11 kW **Reichweite nach 8 Std. Ladung:** 333 km* **Benötigte Zeit für 80% der Kapazität:** 7,7 Std **Link zur TCS-Heimladung:** [Hier klicken](#)

Schnellladung:** **Zugklasse Max. DC-Ladeleistung:** 150 kW **Reichweite nach 20 Min. Schnellladung:** 189 km* **Benötigte Zeit für 80% der Kapazität:** 34 Min **Link zur TCS-Schnellladung:** [Hier klicken](#)

Warum ein Occasionsauto kaufen?

Das Phänomen ist vielen gar nicht bekannt: In der Schweiz werden rund dreimal mehr Occasionen verkauft als Neuwagen. Im Jahr 2018 gab es rund 856 000 Handänderungen von Occasionsfahrzeugen. Dementsprechend gross ist das Angebot. Im Normalfall besteht kein Risiko beim Kauf eines gerauchten, wenn man gewisse Punkte beachtet, welche in den folgenden Seiten erläutert werden.

Der Wertverlust von neuen Autos ist in den ersten Betriebsjahren am grössten. Daher ist ein Occasionswagen ein finanziell vorteilhafter Weg zum eigenen Auto. Der zeitabhängige Wertverlust eines Autos ist im Vergleich zum kilometerabhängigen viel kleiner.

Trotz den beträchtlichen finanziellen Vorteilen scheuen viele Autofahrer vor dem Kauf eines Gebrauchtwagens zurück. Sie fürchten hohe Reparaturkosten mit zunehmendem Alter des Fahrzeuges. Diese sind natürlich höher als diejenigen eines Neuwagens, wobei Sie im Vergleich zu den Einsparungen beim Fahrzeugkauf meist deutlich tiefer sind. Zudem stellen beim heutigen Technikstand Kilometerlaufleistungen von

TCS Tipps



Lassen Sie das gewünschte Occasionsauto vor dem Kaufentscheid von einem Technischen Zentrum des TCS mit einem Occasionstest beurteilen.

Weitere Infos auf der Rückseite oder:
Tel. 0844 888 111

mehr als 150 000 kein Problem mehr dar. Auch bei Gebrauchtwagen gilt: Wer ein Auto kaufen möchte, sollte eine präzise Bedürfnisanalyse durchführen. Im Weiteren sollten nicht nur der Kaufpreis, sondern auch die Folgekosten beachtet werden. Je höher der Neupreis, desto höher sind auch die Betriebskosten.

Vor der Suche nach einem Occasionswagen ist es wichtig, sich zu überlegen, wie man das Fahrzeug hauptsächlich einsetzt. Die zu beachtenden Punkte findet man im Kapitel Bedürfnisabklärung auf Seite 3. Oder bei den Checklisten auf Seite 24.



Die Qual der Wahl beim Occasionskauf.

Wo und wie informiere ich mich?

Nach der Bedürfnisabklärung (siehe Seite 3) kann die Suche nach dem passenden Objekt beginnen. Dabei ist eine gewisse Flexibilität bezüglich Ausstattung angebracht. Bei Occasionen können im Gegensatz zu Neuwagen detaillierte Sonderwünsche betreffend Innenausstattung oder Farbe nur teilweise erfüllt werden.

Soll es ein neueres Fahrzeug mit viel Kilometern sein oder eher ein älteres mit wenig Kilometern Laufleistung? Die Antwort darauf geben die Kosten für Service und Unterhalt. Solche Arbeiten sollten immer kilometer- oder zeitabhängig durchgeführt werden (je nachdem, was zuerst eintrifft). Daher lohnt es sich, das Serviceheft zu konsultieren oder gegebenenfalls den Vorbesitzer zu kontaktieren.

Wenn eine Priorität für eine Marke vorhanden ist, sind die Erfolgchancen sehr hoch, bei einem Markenvertreter das richtige Produkt zu finden. Weitere Infos findet man auch in Fachzeitschriften und lokalen Medien. Diese beinhalten Angebote von Privatpersonen und Regionalgaragen. Der Occasionsmarkt im Internet hat an Wichtigkeit enorm zugenommen. Er wird von vielen Verkäufern als Referenzgrösse für die Verkaufspreise betrachtet und enthält dadurch eine sehr grosse Auswahl an Fahrzeugen. Ein Vorteil der Internetsuche liegt in der kostenlosen und schnellen Abfragemöglichkeit von mehreren Angeboten. Gängige Internetseiten sind www.autoscout24.ch, www.car4you.ch, www.auto.ricardo.ch, www.comparis.ch, www.anibis.ch und www.tutti.ch.

Die Nachteile liegen in der Erreichbarkeit und Aussagekraft. Im besten Fall sind zu den verkaufsrelevanten Daten typenspezifische Fotos abgebildet. Wegen dieser mangelnden Aussagekraft wird die Fahrzeugsuche sehr aufwendig und zeitintensiv. Da sich diese Verkaufsplattform zudem nicht an ein regionales Zielpublikum richtet, sind bei Interesse auch grössere Anfahrtswege einzuplanen. Es lohnt sich, auch beim Garagisten seines Vertrauens nachzufragen, ob ein den Bedürfnis entsprechender Occasionswagen vorhanden ist oder in naher Zukunft eingetauscht wird.

Auf www.tcs.ch finden Sie diverse Auto-tests. Diese Tests enthalten viele nützliche Angaben über Treibstoffverbrauch, Abgasausstoss, Fahrleistungen, Innenlärm, Gepäckraumvolumen sowie Wartungs- und Reparaturkosten. Auch die speziellen Stärken und Schwächen der Fahrzeuge sind in den Testberichten erwähnt.



TCS Tipps

Wenn Sie das Fahrzeug bei einer Markengarage kaufen, ist das Restrisiko bezüglich versteckten Mängeln im Vergleich zu einem Occasionskauf bei einem Händler ohne Werkstatt kleiner. Im Weiteren gilt: Zeit investieren und Geld sparen. Nicht das erste Angebot ist auch das Beste. Occasionsfahrzeuge gibt es wie Sand am Meer!

Der TCS bewertet Ihre Occasion anhand der Eurotax-Richtpreise

Für die Bewertung stehen zwei Varianten zur Verfügung:

- Im Technischen Zentrum des TCS erhalten Sie eine persönliche Fahrzeugbewertung durch erfahrene Profis (TCS Mitglieder Fr. 20.–, Nichtmitglieder Fr. 35.–). Telefon 0844 888 110 (Ortsstarif) für detaillierte Informationen wählen. Camper auf Anfrage.
- Im Internet www.bewertung.tcs.ch kostet die Bewertung Fr. 11.–.

Als Schätzung weniger präzise, dafür kostenlos ist es, auf www.autoscout24.ch nach einem Fahrzeugangebot zu suchen.

HINWEIS: Das Fahrzeug darf maximal 12 Jahre alt sein.

Technischer Zustand

Käufer, die nicht über die notwendigen Kenntnisse verfügen, sollten bei Angeboten «ab Platz», also ohne jegliche Garantie des Verkäufers, vorsichtig sein. Mit Autos «frisch ab MFK» hat man die Gewissheit, nicht vor zwei oder drei Jahren zur Nachprüfung aufgeboten zu werden. Der «MFK-Stempel» ist aber keine Garantie für die Qualität des Fahrzeugs. Er sagt nur aus, dass es zum Zeitpunkt der Prüfung die technischen Mindestanforderungen erfüllt. Der TCS rät, Autos zu kaufen, deren Prüfung nicht mehr als 8 Monate zurückliegt.

Fahrzeug überprüfen

Der Käufer hat zwei Möglichkeiten, um den Zustand des Wunschobjekts zu beurteilen. Entweder er kennt und sieht sich die kritischen Punkte (siehe «Checkliste») selbst genauer an oder er lässt einen Occasionstest in einer Garage oder einem Technischen Zentrum des TCS (www.tcs.ch/occasionstest) durchführen. Wenn man diesen Test noch vor dem Kauf machen will, lässt sich das mit dem Verkäufer aushandeln. Es ist aber auch danach möglich. Dazu hält man im Kaufvertrag Folgendes fest: «In den ersten 3 Monaten nach dem Kauf lässt der Käufer das Auto im technischen Zentrum des TCS überprüfen. Der Käufer bezahlt den Occasionstest, der Verkäufer übernimmt allfällige Reparaturkosten von festgestellten Mängeln.» Widersetzt sich der Verkäufer einem solchen Test, kann sich die Prüfung weiterer Angebote lohnen.

Es ist ratsam, das Traumauto bei schönem Wetter zu besichtigen. Farbunterschiede infolge



TCS Tipps

Machen Sie dem Verkäufer den Vorschlag, das Fahrzeug vom TCS prüfen zu lassen. Mängel bezahlt die Garage, den Occasionstest der Käufer. Bei Einwilligung wird Vertrauen gewonnen, und bei Ablehnung wird auf den Kauf verzichtet.

Wechsel von Karosserieteilen oder Nachlackierungen sind besser erkennbar. Und Geräusche hört man auf trockener Strasse besser. Wichtig: Neben den verschiedenen zu prüfenden Punkten auch Fahrzeugausweis, Serviceheft sowie eventuell Abgaswartungsdokument und Beiblätter kontrollieren. Auf Unfallreparaturen muss der Verkäufer hinweisen.

Jedes Auto, das einen Schaden erlitten hat, der grösser ist als ein Bagatellschaden, gilt übrigens als «nicht unfallfrei». Von einem «Unfallwagen» jedoch ist erst dann die Rede, wenn primär tragende Teile (u. a. Träger, Aufnahmen für Aufhängung) stark beschädigt wurden.

Vorbesitzer finden

Bei Unfallschäden kann das Gespräch mit dem Vorbesitzer für zusätzliche Abklärungen gesucht werden. Ist der Vorbesitzer nicht bekannt, kann beim zuständigen Strassenverkehrsamt anhand der Fahrgestellnummer eine History der Vorbesitzer eingeholt werden.



ACHTUNG!

Tricks von unseriösen Autoverkäufern:

- Fahrzeug steht im Schatten, damit Kratzer nicht erkannt werden.
- Spezialzubehör ist im Fahrzeugausweis nicht vermerkt.
- Das Serviceheft ist verloren gegangen.
- Das Auto kommt frisch ab grossem Service. Daher kann man die MFK-Prüfung auch selber erledigen.
- Morgen sei der Wagen vielleicht verkauft.



Tipps zum Occasionskauf mit Video

Direkt auf die Website mit dem QR-Code.

Für eine Terminvereinbarung:
Technische Zentren
0844 888 111
(siehe letzte Seite)

Preis und Garantie

Preis

Beim Occasionsfahrzeug wie auch beim Neuwagen ist der Anschaffungspreis ein wichtiger Faktor. Als Richtpreis wird die Bewertung von Eurotax verwendet, die einen Eintauschwert und einen Verkaufswert beinhaltet. Faktoren wie gefahrene Kilometer, allgemeiner Zustand sowie aktuelle Marktlage werden ebenfalls berücksichtigt. Gemäss Eurotax bezieht sich der aufgeführte Richtpreis immer auf ein Fahrzeug in einwandfreiem mechanischem Zustand, inklusive einer Garantieleistung von mindestens drei Monaten auf Teile und Arbeit.

Wie bei Neuwagen gehören auch bei Occasionsfahrzeugen Preisverhandlungen zur Vertragsabwicklung. Als Verhandlungselement kann hier nicht nur die Preisreduktion, sondern auch eine Garantieverlängerung eingebracht werden. Der Occasionshandel bietet zahlreiche Varianten von Garantieleistungen an. Bei einem Fahrzeugkauf von einer Privatperson erhält man in den wenigsten Fällen eine Garantie, dafür eventuell einen besseren Preis. Bei einem Garagisten kann man mit Garantieleistungen mit oder ohne Selbstbehalt von 1 bis 24 Monaten rechnen. Hier ist genau festzulegen, welche Leistungen eingeschlossen sind.

Garantie

Gleich vorneweg: Der TCS rät davon ab, im Handel ein Occasionsauto zu kaufen, das nicht über eine vertragliche Garantie von mindestens 3 Monaten auf «Teile und Arbeit» verfügt. Käufer und Verkäufer können im Vertrag die gesetzliche Gewährleistung ausschliessen und eine solche Garantie vereinbaren.

Ein völliger Ausschluss der Gewährleistung bzw. «Garantie» ist erlaubt, allerdings mit folgendem Vorbehalt: Wenn der Verkäufer dem Käufer einen Mangel arglistig verschwiegen hat, sind jegliche Vereinbarungen über Beschränkungen oder die Aufhebung der Gewährleistung hinfällig (OR, Artikel 199). Bestreitet der Käufer eine solche Wegbedingung der Gewährleistung, muss der Verkäufer beweisen, dass dies so vereinbart wurde und sich der Käufer der Tragweite dieser Abmachungen bewusst war.

Wird eine Occasion mit der Formulierung «ab Platz, ohne Garantie» angeboten, bedeutet das, dass der Verkäufer seine gesetzliche Haftung für eventuelle Sachmängel ausschliessen möchte. Die Angabe «ab Platz, ohne Garantie» in einem Inserat im Internet reicht hierfür im Prinzip aus, die Angabe «ab Platz» dagegen nicht, denn der durchschnittliche Kunde versteht den Sinn dieses Ausdrucks nicht. Anstatt seine gesetzliche Haftung für Sachmängel völlig auszuschliessen, kann der Verkäufer sie auch auf gewisse Teile beschränken. Zwar sieht der Artikel 210 OR vor, dass Ansprüche auf Gewährleistung wegen Mängeln am Kaufgegenstand grundsätzlich zwei Jahre nach der Ablieferung an den Käufer verjähren. Doch bei Occasionsfahrzeugen ist eine vertragliche Verkürzung dieser Frist auf ein Jahr möglich.

Die von einem Profi freiwillig gewährte, vertraglich geregelte Garantie hat nichts mit der gesetzlichen Sachmängelgewährleistung zu tun. Eine Occasionsgarantie ist in der Regel als Nachbesserungsrecht formuliert. Sie kann auf gewisse Teile (z.B. Motor, Getriebe, Fahrwerk) beschränkt sein. Der Händler kann auch die Dauer festlegen.



TCS Tipps

Der TCS empfiehlt auf jeden Fall, die Bedingungen der Haftung des Verkäufers für Sachmängel beziehungsweise der freiwilligen Garantie im Kaufvertrag festzulegen. Gültig ist nur, was im Vertrag steht. Ein Musterkaufvertrag lässt sich auf www.fahrzeugmarkt.tcs.ch herunterladen oder befindet sich auf Seite 23. Weiter empfiehlt der TCS eine Garantiedauer von mindestens 3 Monaten auf Teile und Arbeit.

Fahrzeug verkaufen

Privatverkauf

Beim Fahrzeugwechsel kann man das alte Auto eintauschen oder privat verkaufen. Beim Privatverkauf wird für einen schnellen Abschluss vorausgesetzt, dass man den Fahrzeugverkauf professionell angeht und eine möglichst große Zahl an Kaufinteressenten anspricht. (Siehe Checkliste Seite 24)

Der einfachste Weg, sein Auto zu verkaufen, ist der Eintausch gegen einen Neuwagen oder ein anderes Occasionsauto. Aus finanzieller Sicht ist dieses Vorgehen aber schlechter als ein Privatverkauf. Die Garagen werden wegen administrativen Aufwendungen (Fahrzeugaufbereitung, Löhne, Marge) nur den Eintauschwert bezahlen, respektive als Anzahlung für das neue Auto einsetzen. Daher ist bei der Eintausch-Variante der Zeitaufwand wohl sehr gering. Der erzielbare Preis ist dann aber auch tiefer als beim Privatverkauf.

Eine einfache Möglichkeit zum Privatverkauf bietet der Online-Fahrzeugverkauf. Wer sein Auto über das Internet anbietet, wird theoretisch innerhalb von Minuten einen Käufer finden. Natürlich melden sich die Kaufinteressenten nur dann, wenn das Fahrzeug optimal im Internet präsentiert wird. Dies beinhaltet konkrete Fahrzeugdaten und sehr gute Fotos. Das eigentliche Einstellen der Autoanzeige ist durch die Eingabe der Typengenehmigungsnummer (TG, im Fahrzeugausweis unter Ziffer 24) einfach. Mit dieser Nummer werden automatisch die herstellerspezifischen Daten übernommen und es benötigt nur noch Anpassungen bezüglich der Ausstattung, Kilometerleistung und Sonderausstattungen.

Die Internetplattformen von www.autoscout.ch und www.ricardo.ch bieten eine gute und einfache Struktur zur Eingabe. Vorab sollte man allerdings die entstehenden Kosten der Internetanbieter beachten.

Vorbereitung des Fahrzeuges

Für den möglichst erfolgreichen Verkauf eines Fahrzeuges ist es wichtig, gewisse Vorarbeiten auszuführen. Dazu gehören Innen- und Aussen-

reinigung, MFK-Bereitstellung und vollständige Fahrzeugpapiere.

Bei der Reinigung ist es wichtig, dass das Fahrzeug einen gepflegten Zustand aufweist. Mit einer intensive Fahrzeugwäsche und einer Innenraumreinigung (Staubsaugen, Scheiben reinigen, entstauben) werden die durch den Gebrauch entstandenen Verschmutzungen beseitigt.

Bei einem Halterwechsel empfiehlt es sich, das Fahrzeug amtlich prüfen zu lassen, sofern diese Prüfung mehr als ein Jahr und die 1. Inverkehrsetzung mehr als 10 Jahre zurückliegt. Der dadurch gewonnene Mehrwert wirkt sich positiv auf den Verkaufspreis und die Standtage aus.

Nebst der Aufbereitung, Reinigung und MFK-Bereitstellung ist es empfehlenswert, die Vollständigkeit der Fahrzeugpapiere zu prüfen. Dazu gehören folgende Unterlagen:

- Fahrzeugausweis inkl. Beiblätter für allfällige Zusatzausstattungen
- Abgaswartungsdokument für Fahrzeuge ohne EOBD
- Serviceheft
- Betriebsanleitungen
- Radio- und Schlüsselcode

Bei der Festlegung des Verkaufspreises ist ein persönlicher Mindestpreis zu bestimmen. Denn wie beim Kauf gehört auch beim Verkauf das Handeln zum Tagesgeschäft.



TCS Tipps

Mit einem TCS Occasions-Test wird das Vertrauen des Käufers gewonnen und ein schneller und besserer Verkauf des Fahrzeuges ermöglicht.

Idealer Zeitpunkt, um das Auto zu verkaufen

Diese Frage hat sich schon mancher Autofahrer gestellt, lohnt sich die Reparatur noch oder soll ich mein Auto ersetzen. Eins vorweg, einen idealen Zeitpunkt zum Verkauf gibt es nicht, zumindest nicht allgemein formuliert.

Einen Einfluss auf den Verkaufszeitpunkt haben die häufigeren Pannen und Reparaturen mit zunehmendem Fahrzeugalter sowie der Wertverlust über die Jahre hinweg. Betrachtet man die Pannenhäufigkeit in Abhängigkeit des Fahrzeugalters, so stellt man fest, dass die Pannenhäufigkeit bei Fahrzeugen kurz aus der Garantie (in der Regel 3 Jahre) bei rund 4.4% liegt, nach 17 Jahren ist Sie rund doppelt so hoch bei rund 8.9%. Mit der Zunahme der Pannen steigen auch die Reparaturkosten.

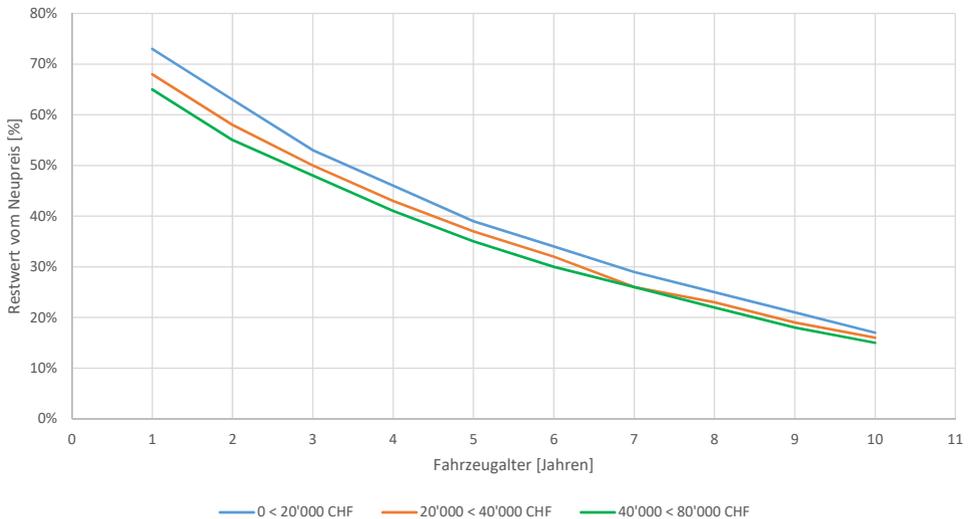
Demgegenüber steht der Wertverlust, der über die Jahre hinweg unterschiedlich gross ist. In der Grafik Fahrzeugrestwert ist der Wertverlust von vier verschiedenen Preisklassen während 10 Jahren dargestellt. Auch wenn diese Werte nur als Anhaltspunkte dienen, wird klar, dass nach rund drei Jahren die Autos die Hälfte an Wert

verloren haben, während in den nächsten sieben Jahren der Wertverlust nur noch rund 30% beträgt. Der Restwert wird auch von Währungsschwankungen beeinflusst, z. B. wenn der Importeur aufgrund der Frankenstärke eine Reduktion beim Neuwagenpreis vorgenommen hat oder wenn Nachfolgemodelle durch im Kaufpreis inbegriffene Zusatzausstattungen aufgewertet wurden.

Der wirtschaftliche Zeitpunkt, um die Fahrzeuge zu wechseln, ist, bevor ein Reparaturfass ohne Boden entsteht. Genauer gesagt, lohnt sich ein Fahrzeugwechsel, wenn die Reparaturkosten und die dadurch erwartete Fahrzeitverlängerung grösser sind als der Wertverlust über den gleichen Zeitraum bei der Neuanschaffung eines Fahrzeuges.

Wenn das nötige Kapital für die neue Beschaffung fehlt, empfiehlt sich bereits früher ein Wechsel, solange man noch einen vernünftigen Eintauschpreis erhält. Günstiger in Bezug auf die Betriebskosten ist dies jedoch nicht. Günstiger als mit dem aktuell vorhandenen Fahrzeug fährt man in der Regel nicht.

Fahrzeugrestwert





Autoverkauf

Sorgen- und mühelos

Sie möchten Ihr Auto verkaufen und wissen nicht wie, haben keine Zeit oder Lust dazu? Wir verkaufen Ihr Auto vertrauensvoll und professionell für Sie.



Das erledigen wir für Sie

- › Begutachtung Ihres Autos durch Fahrzeugexperten
- › Ermittlung des Marktpreises
- › Erstellung der Verkaufsunterlagen inkl. Prüfbericht
- › Inserieren des Autos
- › Schreiben eines rechtssicheren Vertrags
- › Verhandeln und Vermittlung von ernsthaften Interessenten



Das ersparen Sie sich

- › Angebote unter dem Marktwert
- › Aufwendiges Erstellen von Inseraten
- › Beantworten von zahllosen Anrufen von Autohändlern
- › Vereinbaren von unnötigen Besichtigungsterminen
- › Mühselige Preisverhandlungen

Besuchen Sie unsere Seite auf www.tcs.ch/autoverkauf und vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Team vor Ort.

Kaufvertrag

zwischen Käufer

und Verkäufer

Name:

Name:

Vorname:

Vorname:

Adresse:

Adresse:

PLZ/Ort:

PLZ/Ort:

Kaufgegenstand: 1 Occasionsfahrzeug

Marke:

Modell:

Ausstattungstyp:

Modelljahr:

1. Inverkehrsetzung:

Letzte Nachprüfung:

Kilometerstand:

Chassis-Nummer:

Unfallfrei: ja/nein:

Garantie:

Zugesicherte Eigenschaften/Zubehör:

Ablieferungsdatum:

Ablieferungsort:

Verkaufspreis:

Zahlungsmodus:

Ort:

Datum:

Der Verkäufer:

Der Käufer:

Checklisten

Bedürfnisabklärung

1. Wofür brauche ich das Fahrzeug hauptsächlich (Arbeitsweg, Image, Hobby, Familie, Transport)?
2. Was transportiere ich häufig mit dem Fahrzeug?
3. Bin ich mit Kindern unterwegs?
4. Benzin-, Diesel-, Erdgas-, Elektro- oder Hybridfahrzeug?
5. Umweltaspekte der Antriebsvarianten?
6. Benötige ich Allradantrieb?
7. Schaltgetriebe oder Automat?
8. Wie viel Leistung benötige ich wirklich?
9. Welche Zusatzausstattung benötige ich?
10. Kann ich zuhause eine Ladestation für Elektroautos installieren?
11. Wird das Fahrzeug als Erst- oder als Zweitwagen eingesetzt?
12. Wie viel Geld kann ich für den Fahrzeugkauf und -betrieb einsetzen?

Occasionskauf

1. Bedürfnisse analysieren
2. Budget für Kauf und Unterhalt definieren
3. Informationen sammeln (www.tcs.ch)
4. Informationsmedium auswählen (Internet, Garage, Zeitschriften), Fahrzeuge vergleichen
5. Probefahrten (mind. 30 min, verschiedene Fahrzeuge vergleichen)
6. Zustand des Fahrzeuges prüfen (MFK, Dokumente, Lack, Interieur)
7. Offerten verlangen (Rabatte und Garantieleistung berücksichtigen)
8. Fahrzeug beim TCS Occasions-Test-kontrollieren lassen.
9. Kaufentscheid nochmals überdenken (nicht zu Entscheid drängen lassen)
10. Vor definitiver Zusage nochmals über Mehrleistung oder Rabatte verhandeln
11. Bei Vertragsunterzeichnung auf Garantiedeckung und Vertragsdetails achten

Neuwagenkauf

1. Bedürfnisse analysieren
2. Budget für Kauf (+Unterhalt) definieren
3. Informationen sammeln (www.tcs.ch)
4. Informationsmedium auswählen (Internet, Garage, Zeitschriften), Fahrzeuge vergleichen
5. Probefahrten (mind. 30 min, verschiedene Fahrzeuge vergleichen)
6. Offerten verlangen der in Frage kommenden Modelle (Rabatte und Garantieleistung berücksichtigen)
7. Mindestens drei Vergleichsofferten einholen
8. Kaufentscheid nochmals überdenken
9. Vor definitiver Zusage nochmals über Mehrleistung oder Rabatte verhandeln
10. Bei Vertragsunterzeichnung auf Garantiedeckung und Vertragsdetails achten.
11. Bei Fahrzeugwechsel auch gleich Versicherungsverwechsel (Offerte) überdenken.
12. Mind. einen halben Tag für Fahrzeugübergabe einkalkulieren.

Tipps und Tricks Fahrzeugverkauf

1. Verkaufspreis definieren! (Eurotax-Bewertung / www.tcs.ch)
2. Saubere Fahrzeuge bringen mehr Geld! (Innen- und Aussenreinigung)
3. Besser frisch ab MFK + TCS Occasions-test! (Fahrzeug nach der MFK-Bereitstellung beim TCS-Center anmelden)
4. Fahrzeug richtig inserieren (Fotos und Beschreibung müssen korrekt sein!)
5. Probefahrt immer zu zweit! (Begleiten sie den Interessenten auf der Probefahrt)
6. Ware immer nur gegen Bargeld!
7. Versicherung und Strassenverkehrsamt informieren!

Index

A	
Allradantrieb	4
Automat	4
B	
Barkauf	7
Batterieelektroauto	5
Benzin	4
C	
CO ₂ -Sanktion	11
D	
Diesel	4
Direktimport	11
E	
Energieetikette	14
Erdgas	4
Eurotax	17
F	
Fahrzeugrestwert	21
Fixe Betriebskosten	6
G	
Garantie Neuwagen	14
Garantie Occasion	19
H	
Handschaltung	4
Hybrid	5
I	
Idealer Zeitpunkt Autoverkauf	21
K	
Kaufvertrag	23
Kredit	8
L	
Leasing	8
N	
Neuwagenpreis	3
O	
Occasionspreis	3, 17
P	
Persönliche Bedürfnisse	38
Plug-in-Hybrid	5
Privatverkauf	20
Probefahrt	13
R	
Range Extender	5
Rechtsschutzversicherung	10
T	
TCS-Autosuche	15
TCS-Autoverkauf	22
Technischer Zustand	18
V	
Variable Betriebskosten	6
Versicherung	10
Vorbesitzer	18
W	
Wasserstoffelektroauto	5
Z	
Zweiradantrieb	4

Die Technischen Zentren des TCS stehen Ihnen für Informationen gerne zur Verfügung.

Technische Informationen: 0844 888 111

Fax: 0844 888 112

www.test.tcs.ch / www.ratgeber.tcs.ch

CHF 10.– (Für Mitglieder kostenlos)

Dienstleistungen des TCS und Kontakte

Verbrauchskatalog

Fahrzeugliste mit Treibstoffverbrauch, CO₂-Emissionsangaben und Energieeffizienzklasse der neuen Fahrzeuge

Dienstleistungen

Amtliche Nachprüfung; MFK-Vortest; Occasions-test (vor und nach dem Kauf), Bremstest; Beleuchtungskontrolle; Lenkgeometrie, Fahrwerks-test; Tachotest; Motorleistungstest, Abgastest; Motorradkontrolle

Beratung und Information

Wertermittlung; Kilometerkosten; Servicekosten; Rechnungskontrolle; Rechtsauskünfte; technische Dokumentationen; Beratung Kindersitze; Reifenberatung; Abgabe Dokumente usw.

