

Reimporte en gros übers Web

Jütten & Koolen verkauft 98 Prozent seiner Autos über das Internet

Heinsberg. „E-Business ist das Geschäft der Zukunft“, sagt Bernd Jütten, einer der drei Geschäftsführer der Jütten & Koolen Automobile GmbH. Knapp 5.000 Neuwagen hat sein Unternehmen 2002 verkauft – 98 Prozent davon über das Internet (www.juetten-koolen.de).

Der Autohändler aus dem Aachener Raum hat derzeit Fahrzeuge von 24 Marken im Programm. Dabei handelt es sich um importierte und reimportierte Autos, die

„zwischen zwölf und 30 Prozent unter dem deutschen Listenpreis liegen“, sagt Jütten. Die Wartezeit betrage je nach Fahrzeug zwischen zwei Wochen und neun Monaten.

Vor der Preisharmonisierung, die derzeit von den Autoherstellern im Zuge der neuen GVO vorgenommen wird, ist ihm nicht bange. Zurzeit bietet er seine Autos bis zu 8.000 Euro unter dem Listenpreis an. „Der Preisunterschied wird wohl auf 4.000 Euro

sinken“, schätzt der Geschäftsführer. Doch auch mit dieser Spanne lasse sich noch Geld verdienen. Von der geplanten Osterweiterung der Europäischen Union im Jahr 2004 verspricht er sich neue Einnahmequellen.

Die Rheinländer wollen im März einen zweiten Standort in Eching bei München eröffnen. Weitere Niederlassungen sind noch in diesem Jahr in Italien, Österreich und der Schweiz geplant. *kix*

The screenshot shows the website for Jütten & Koolen. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Opel, Renault, Saab, Skoda, Suzuki, Toyota, Volvo, VW, and a search function. The main content area features a large banner for a 30% discount on a 2002 Volkswagen Golf Mk4. Below this, there is a section titled 'Unser Top-Angebot!' featuring a white Volkswagen Golf Mk4. To the left of the car, there is a list of 'Kundenvorteile bei Jütten & Koolen' (Customer benefits at Jütten & Koolen), including: 'Kaufpreis liegt weit unter dem deutschen Markt', 'Finanzierung in Top-Konstellationen', 'Klassische Leasingalternativen', 'Permanente Leasing- und Dienstleistungen', 'Alle zu 24 verschiedenen Marken im Angebot!', and 'Zusätzliche Faktoren des Typenscheins durch Sonderausstattung 42. zu 211. Sonderausstattung'. Below the car, there is a 'Wolfs Angebot' section with three car models listed: 'BMW 120i 1.8i 16V 4', 'BMW 120i 1.8i 16V 4', and 'BMW 120i 1.8i 16V 4'. The website also has a sidebar with navigation links and a footer with contact information.

FOTO: JÜTTEN & KOOLEN

Autohandel im Internet: Die Website von Jütten & Koolen registriert täglich 7.000 Zugriffe. Wünschen die Besucher ein deutsches Fahrzeug, werden sie auch an Vertragshändler von Audi oder BMW vermittelt.