

Ab welchen Wechselkursen sich ein US-Import lohnt

Viele reden vom Automekka Amerika. Ein Autoparadies für Europäer, die es auf etwas Besonderes abgesehen haben. Neuwagen, Gebrauchtwagen, Liebhaberfahrzeuge, - angeblich werden sie den deutschen Interessenten nahezu aufgedrängt. Der Kunde ist drüben König, denn die Wagen kosten weitaus weniger als vergleichbare, in Europa verfügbare Modelle, und sind mit weitaus mehr Extras ausgestattet. Ihre Besitzer warten nur auf zahlungskräftige Deutsche. Ist das wirklich so? Ganz so ist es (leider) nicht! Der amerikanische Markt ist für deutsche Autokäufer nur interessant, wenn der Dollarkurs gegenüber dem Euro auf Talfahrt geht. Für diejenigen, die sich mit dem Import auskennen und ein gewisses Risiko nicht scheuen, lässt sich aber durchaus eine richtige Stange Geld sparen.

Unter dem Strich soll es sich lohnen. Kein Problem, wenn Sie die folgenden Ratschläge befolgen. Zurück zur Marktsituation - man könnte sie so beschreiben:

Erhältlich sind die meisten Fahrzeuge tatsächlich, ins Besondere die amerikanischen und japanischen Modelle. Sie können in manchen Fällen eine richtige Stange Geld sparen, denn der Markt ist heiß umkämpft. Es tobt eine regelrechte Rabattschlacht. Auch auf dem Automarkt: in Fernsehwerbungen wird mit Nachlässen bis zu 5.000 \$ bei 20.000 \$-Wagen geworben. Aber Vorsicht, meist ist der Nachlass vorher aufgeschlagen worden, nur um ihn für den Werbespot wieder nachzulassen. Denn was nur die eingefleischten USA-Kenner wissen: In den USA gibt es zwar unverbindliche Richtpreise wie in Deutschland. Aber der Händler kann als Verkaufspreis eintragen, was immer er möchte. Hier ist also Selbsthilfe angesagt. Letztendlich entscheiden der Rechenstift und Ihr Verhandlungsgeschick. Wenn der Dollarkurs günstig steht, können Sie so gut wie alles an Neuwagen nach Deutschland verschiffen. Das gleiche gilt für Gebrauchtwagen

und Liebhaberfahrzeuge.

Wenn sich der Euro auf ungefähr 1,40 \$ oder höher gegenüber dem Euro bewegt, werden auch wieder Fahrzeuge aus deutscher Produktion interessant.

Aber die amerikanischen Importzentren haben ein Exportverbot erlassen. Die Händler, die einigermaßen gut verkaufen, halten sich daran, um Ärger mit ihrem Importzentrum zu vermeiden. In fast allen Fällen wollen die Händler eine Zulassung in den USA durchführen. Dabei fallen alle im Buch erwähnten amerikanischen Steuern an, die dadurch unrettbar verloren sind.

Es gibt dann nur noch die Möglichkeit, das Fahrzeug über einen Grauhändler, eine Mietwagenfirma oder eine Leasingfirma zu beziehen. Diese wiederum können netto fakturieren und sich die Sales Tax vom amerikanischen Finanzamt (IRS = Internal Revenue Services) wieder holen. Meist kostet dieser Service 200 bis 300 Dollar.

Umgehen lässt sich die Sales Tax, indem Sie Ihre Importaktivitäten von vorneherein in einen Staat verlegen, in dem keine Sales Tax anfällt. Eine Tabelle gibt Auskunft über die Steuersätze.

Die Preisersparnis steht und fällt also mit dem Dollarkurs. Steht der Kurs niedrig, zahlen Sie für Ihr importiertes Auto entsprechend wenig. Die Dollarkursentwicklung zeigt für die vergangenen Jahre erhebliche Schwankungen. Der amtliche Mittelkurs des US-Dollars lag Ende 1984 und Anfang 1985 noch um die drei Mark. Für den Import von Fahrzeugen natürlich völlig uninteressant.

Der andere Weg dafür umso interessanter. Es wurden täglich Tausende von Fahrzeugen in die USA verschifft. Im Verlaufe dieses

und des nächsten Jahres bewegte er sich mehr und mehr in die Richtung von zwei Mark und unterschritt im Dezember 1986 erstmals die Zwei-Mark-Grenze. Dezember 1987 konnte mit 1,63 ein neuer Negativrekord verzeichnet werden. In den Jahren 1988 und 1991 pendelte er zwischen 1,49 und 1,98 hin und her, wobei die höheren Kurse jeweils in den Sommermonaten notiert wurden. 1992 waren die Schwankungen nicht so ausgeprägt. Im August und September wurde mit 1,45 als amtlicher Mittelkurs eine neue Tiefmarke gesetzt. Alles was in den USA vier Räder hatte, wurde von Europäern eingeführt. Es wurden teilweise weit über 30 Prozent gespart.

Höchster Kurs des Jahres war 1,62, zuletzt notiert im Februar 1992. Seither schwankte der Kurs zwischen 1,60 und 1,70 mit einem Höchststand im Juli 1993 von 1,71. Das Jahr 1994 eröffnete im Januar bereits wieder mit einem Kurs von 1,74, verzeichnete einen leichten Abwärtstrend für den Februar (1,73), März (1,69), April (1,68) und Mai (1,66), während im März 1995 erstmals ein Jahres-Rekordtief von 1,38 erreicht wurde. Im Jahre 1996 dümpelte der Dollar immer um die 1,70 Mark - Marke, 1997/98 um die 1,80.

Nach der Einführung des Euros lief der Import auf Sparflamme. Fast nur Exoten, also Fahrzeuge, die es in Deutschland nicht gibt, wurden importiert. Vornehmlich waren es große Pick-up Trucks, wie Ford Lightning, Dodge RAM, oder Ford F-Modelle. Einige Luxuslimousinen, meist Cadillac, überquerten ebenfalls den großen Teich. Aber nur, weil diese im Preis-Leistungs-Verhältnis zu deutschen Vergleichsmodellen noch günstiger waren.

Erst Ende 2003, als der Kurs die \$ 1,20 überschritt, begann sich der Blick wieder nach drüben zu wenden. Interessanter wurde es noch Ende 2004, als die 1,30 überschritten wurden.

Ende 2007 ging es mal wieder richtig zur Sache. Der Dollar stand

auf über 1,40 \$ gegenüber dem Euro. Im ersten Quartal 2008 wurde zum ersten Mal die historische Marke von \$ 1.50 gegenüber dem Euro geknackt. Nun sind auch eine ganze Reihe Fahrzeuge aus deutscher Produktion wieder interessant.

Natürlich beeinflussen noch andere Faktoren den Preis für US-Fahrzeuge, aber der Dollarkurs ist einer der wichtigsten. Sie müssen weder Finanzexperte noch Rechengenie sein, um sich auszurechnen, um wie viel billiger ein US-Fahrzeug bei einem Kurs von 90 Eurocent anstatt 1986 von fast 3 Mark ist. Wie dem auch sei, gespart werden kann allemal. Bislang lassen sich Wechselkursentwicklungen der kommenden Jahre nicht präzise vorhersagen, Sie könnten auch einfach annehmen, der künftige Kurs werde dem heutigen entsprechen und erreichten damit die gleiche Fehlerquote.

Wer sich hier in Deutschland ein Auto kaufen will, geht meistens zu einem Vertragshändler und lässt sich eine Preisliste aushändigen. Klare Sache. Aber was ist das? Beim abendlichen Preisvergleich in den Kfz-Annoncen kommt Staunen auf. Freie Händler bieten den gleichen Wagen als Re-Import oder Import aus den USA viele tausend Euro günstiger an. Wie kann das sein?

Wir gingen der Sache nach und recherchierten die Preise der gängigsten Wagen, die auf dem US-Markt sowie auch in Deutschland mit gleicher oder ähnlicher Motorleistung und Ausstattung erhältlich sind. Die Preisersparnis war enorm. Allerdings ist bei diesen Preisen das letzte Wort noch nicht gesprochen. Wie Sie noch weitaus günstiger einkaufen können, lesen Sie auch in diesem Buch.

Doch warum müssen diese immensen Preisunterschiede sein? Die Zeiten, als der Dollarkurs sich unter 1,50 Mark bewegte, konnten diese Unterschiede 40.000, in Einzelfällen sogar 50.000 Mark ausmachen. Je nach Stand des Dollars war beispielsweise an einem

Passat Variant zwischen 10.000 und 24.000 Mark zu sparen. Diese Unterschiede sollten den preisbewussten Käufer recht nachdenklich machen, denn immerhin wird dieses Auto in Deutschland produziert.

Lassen Sie uns einmal den Weg eines Reimports verfolgen:

- vom deutschen Werk zum Frachter
- mit dem Schiff über den Atlantik
- vom US-Hafen zum Importzentrum
- vom Importzentrum zum amerikanischen Vertragshändler
- vom amerikanischen Vertragshändler zum amerikanischen

Grauhändler

- vom amerikanischen Grauhändler zum Hafen
- wieder mit dem Schiff über den Atlantik
- vom Hafen an einen deutschen Reimporteure oder Privatmann

Sehr beeindruckend! Natürlich kostet jeder Kilometer Geld. Viel Geld.

Darüber hinaus wird das Auto in Deutschland noch mit zehn Prozent Euro-Einfuhrzoll und 19 Prozent Einfuhrumsatzsteuer belastet und muss dann noch umgerüstet werden. Zusätzliche Kosten entstehen für Datenblatt, Ausnahmegenehmigungen, Brief und TÜV-Abnahme. Aber selbst nach dieser Irrfahrt war das Auto, wenn auf deutscher Nummer zugelassen, immer noch bis zu 35 Prozent günstiger als beim deutschen Vertragshändler. Wie kann das angehen?

Das Geheimnis ist schnell gelüftet. Die gesamte amerikanische Automobilindustrie steckt in einer Krise. Der Amerikaner kauft lieber kleinere Wagen mit geringem Benzinverbrauch. Sparen ist angesagt. Einige müssen jeden Cent umdrehen.

Die deutschen Autobauer haben Schwierigkeiten mit dem US-Markt, nur Porsche (wegen des Cayenne) und BMW können noch auf

guten Absatz hoffen.

Der weiche US-Markt gibt also einfach nicht mehr her. In Zeiten, als der Dollar noch auf über drei Mark stand, wurden von der deutschen Automobilindustrie riesige Gewinne eingefahren, jetzt legt man drauf. Die Zeche zahlt zurzeit - und wie so oft - der europäische Kunde. Nur auch das funktioniert nicht mehr ganz so gut wie in Zeiten florierender Wirtschaft. Mit kostenlosen Extras, Sonderfinanzierungskonditionen und hohen Rabatten wird um die Gunst des Käufers gebuhlt.

Nur im Hause Daimler Benz lässt man sich aber kaum beirren und betreibt in Deutschland, wie auch in den Vereinigten Staaten, die bekannte Hochpreispolitik.

Die Deutschen sind natürlich sauer. Drüben sind die Autos um einiges günstiger. Wird aber eines reimportiert, stellen manche Werke nicht einmal ein Ursprungszeugnis aus, so dass unnötigerweise zehn Prozent Euro-Einfuhrzoll an europäischen Grenzen gezahlt werden muss. Auf die Frage, warum diese Beurkundungen verweigert werden: „Wir sind an Reimporten nicht interessiert.“

Die Kehrseite der Medaille ist jedoch, dass die Ausstellung eines Ursprungszeugnisses bei einigen Modellen zwar nicht unmöglich, aber doch sehr arbeitsintensiv ist. Nicht jedes reimportierte Auto besteht zu hundert Prozent aus europäischen Teilen. Stellenweise wurden bei der Endmontage auch unverzollte Teile verwandt. Wer soll nachträglich feststellen, welches Teil des Autos aus Deutschland oder zumindest aus dem EU-Ausland stammt und damit nicht zu verzollen ist, und welche Teile aus Drittländern stammen und somit verzollt werden müssen?

Es gibt noch weitere Methoden, um den Grauimport für den

Privatmann zu erschweren. Welche Behinderungen sich die Hersteller, Vertragshändler, Dienststellen des Zolls und der Zulassungsstellen sowie TÜV-Prüfstellen erdacht haben, lesen Sie in einem weiteren Kapitel. Aber seien Sie unbesorgt, keine Hürde ist so hoch, dass Sie mit unserem US-Importratgeber nicht überwunden werden könnte.

Ihr Traumauto kostengünstig selbst importieren? Aber ohne böses Erwachen!



Gemäß Markterhebungen zahlen 80 % der Selbstimporteure an einem 20.000 Dollarauto bis zu 3.000 Dollar zuviel! Das ist nicht nur einfach ärgerlich, das kann einem im Nachhinein die ganze Freude am neuen Auto verleiden!

Aus mehreren Rechercheaufträgen der AutoBILD an einen freien Motorjournalisten entstand daher dieser einzigartige Ratgeber für alle Interessierten, die ihr neues Auto gerne kostengünstig selbst aus den USA importieren wollen.

In diesem Buch zeigt Ihnen somit ein echter Insider, wie Sie den günstigsten Preis für Ihren Traumwagen ermitteln und wo Sie Autos auch wirklich zu diesen Preisen bekommen. Anhand eines eigens durchgeführten US-Imports beschreibt der Autor sehr lebendig und gut lesbar all die kleinen Details, die man beachten, und all die kleinen Tricks, die man kennen sollte: Wie lässt sich die Salestax legal vermeiden? Wie kommen Sie schnell und unkompliziert zu einem amerikanischen Führerschein, und was nützt Ihnen dieser wiederum im Umgang mit Banken? Was müssen Sie bei geliehenen Fahrzeugen unbedingt beachten, um nicht eine „unvergessliche“ Nacht in einem amerikanischen Gefängnis zu verbringen? Wie können Sie schon vor der Abreise aus Deutschland bei der passenden Bank den günstigsten Wechselkurs bekommen und bereits hier Ihr erstes Geld sparen?

Durch diese unschätzbaren Geheimtipps übersteigt Ihre Ersparnis den Kaufpreis dieses Buches um ein Vielfaches! Schwierigkeiten mit Zoll, Zulassungsstellen, TÜV, Umrüstung, Datenblatt? Vergessen Sie die Probleme. Hier bekommen Sie die Lösungen.

Sie wollen ein Auto aus den USA, wollen aber nicht extra 'rüberfliegen? Sie haben dabei Bedenken, Sie könnten Ihr Geld verlieren? Mit Recht. Auf den 125 Seiten dieses Buches lesen Sie, wie Sie das Risiko enorm vermindern.

Gemäß einer kürzlich bei Lesern des Buches durchgeführten Umfrage, war der Ratgeber für die folgenden Aspekte des Importvorhabens nützlich: Kostenkalkulation, Recherchehinweise, Kennenlernen der einzelnen Importvorschriften, Kontaktadressen, Endkosten kalkulieren, Abläufe verstehen, Zusatzkosten, TÜV, techn. Details, Gepflogenheiten des US Automarktes bewusst machen, Stolperfallen bei der Verschiffung und Zoll.

Der grundlegende Nutzen des Eigenimports wird von den Lesern vor allem in den günstigen Fahrzeugpreisen und dem vorteilhaften Umrechnungskurs gesehen.

Kaufen Sie diesen einzigartigen Ratgeber (überarbeitete Ausgabe, November 2008) als **eBook für nur 12,95 €** oder in **Druckversion für nur 25,95 € (inkl. Versand)** ganz einfach online und machen Sie es wie die Profis! Und stellen Sie so von Anfang an sicher, dass Sie es am Ende nicht bereuen werden! [Bestellen Sie JETZT!](#)