

Fahrzeuge einfach günstiger kaufen



Für Sparfüchse: SDH bietet besondere Konditionen für das Handwerk.

Foto: gourmecana – fotolia.com

Dank Rahmenabkommen bietet die Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH) günstige Mobilität für Handwerker.

Stefan Buhren

redaktion@handwerk.com

Bis zu 39 Prozent Rabatt gegenüber dem Listenpreis (keine EU-Fahrzeuge) sind drin, wenn Handwerker die Rahmenvereinbarungen der Servicegesellschaft Deutsches Handwerk (SDH) nutzen. Und das geht ganz einfach: Handwerker müssen sich auf der Homepage einmalig registrieren. Das ist weder mit einer Anmeldegebühr noch mit laufenden Kosten verbunden. Anschließend können sie den Abrufschein von SDH anfordern, der dann per Post kommt – und von den Sonderkonditionen profitieren.

Partner der SDH ist zum einen die Autoindustrie. Das sind derzeit Hyundai, Kia, Nissan, Peugeot, Renault, Suzuki, Honda, Toyota, Lexus und Volvo. „Mobilität ist gerade für Handwerksbetriebe ein existenziell wichtiger Faktor. Weil sich Mobilität aber auf viel mehr erstreckt, als nur auf das Fahrzeug, haben wir die Partnerschaften über den Fahrzeugbereich hinaus ausgedehnt“, erklärt Ralf Baumeister, Geschäftsführer der SDH. Neben einem Leasingpartner (LeasePlanGo) und einem Autovermieter (Europcar) zählen Fahrzeugeinrichter Sortimo und Tankkartenanbieter DKV dazu. Für den Rechtsschutz hat SDH die DAS als Partner, für eine mobile Kommunikation Vodafone und wer noch nicht über Freisprechanlage oder Navi verfügt, kann über Wollnikom günstig nachrüsten. Bei Fragen zum Verkehrsrecht steht blitzer-anwalt.com parat. Baumeister: „Wir arbeiten ständig daran, unser Partnerprogramm auszubauen.“

Rund ein Jahr hat der Wahlmünchner gebraucht, um das bisher schon umfangreiche Angebot speziell für Handwerker aufzubauen. Dabei will SDH als neutrale und unabhängige Plattform agieren, die weder an Hersteller noch an Verbände gebunden ist. Fahrzeugspezialist Ralf Baumeister, der eine langjährige Erfahrung im Umgang mit gewerblichen Kunden und Flotten gesammelt hat, ist in der Autobranche bestens vernetzt. Er hat sich mit der SDH ganz bewusst auf das mittelständische Handwerk eingestellt. „Mir war aufgefallen, dass sich Industrie wie auch Autohändler gerne auf Flottenkunden konzentrieren, aber darunter verstehen sie oft nur Großkunden ab zehn oder 20 Fahrzeugen aufwärts. Dabei ist oft nicht klar, dass Handwerker zwar in dem Moment nur ein Fahrzeug kaufen, aber in der Regel einen Fuhrpark mit durchschnittlich vier Fahrzeugen unterhalten.“

Zumal beschränkt sich der handwerkliche Fuhrpark nicht nur auf klassische Nutzfahrzeuge. Baumeister: „Meine Standardfrage als Münchner ist immer: Mit welchem Fahrzeug, glauben Sie, fährt der Handwerker sonntags in die Kirche – etwa mit seinem Kastenwagen?“ Und in der Tat: Zusätzlich zu den Nutzfahrzeugen unterhalten Handwerker einen Pkw als Firmenfahrzeug; gern schon mal einen Kombi oder ein Allradmodell. Das erklärt auch die Partnerschaft mit Autoherstellern, die ihrerseits nur über eine kleine oder gar keine Nutzfahrzeugpalette verfügen.

Unterm Strich ist allen Seiten gedient: SDH bildet die Brücke in das Handwerk. Die Autoindustrie wie auch generell der Mobilität verbundene Unternehmen haben einen neuen Zugang zu diesen kleinen und mittleren Betrieben. Und Handwerker profitieren von den günstigen Konditionen sowie vom einfachen und absolut transparenten Ablauf. Wie günstig diese ausfallen, hängt auch davon ab, ob ein Handwerker Mitglied seiner jeweiligen Innung ist. Für Innungsmitglieder fallen noch zusätzlich bestimmte Ausgaben weg und sie kommen im Vergleich zu Nicht-Innungsmitgliedern noch einmal etwas günstiger an das Modell oder die Mobilitätsdienstleistung. ■

www.sdh-online.de