

Oldtimerkauf im Ausland

Mai 2010

## TÜV SÜD: Zeit lassen, wenn's um den Traumwagen geht

München. Auch wenn der Wert des Euros aktuell sinkt: Noch ist der Oldie-Kauf im Ausland attraktiv. Das richtige Angebot zu finden: Dank Internet kein Problem. Kommen Import und Internet zusammen, muss jedoch vieles beachtet werden. Damit es kein Trauma vom Traumwagen gibt, haben die Oldtimer-Experten von TÜV SÜD Tipps für den Kauf im Ausland zusammengestellt und stehen Interessenten mit einem breiten Dienstleistungsangebot zur Seite.

Pagode, DS, Ford Mustang oder Porsche 924 – die Internetportale und die Angebotslisten der Importeure sind voll mit günstigen Angeboten von Old- und Youngtimern. Jetzt also zuschlagen? Aber sicher (!), sagen die Experten von TÜV SÜD, warnen jedoch vor übereiltem Handeln und raten zu kühlem Kopf. „Sich Zeit lassen und das Angebot genau checken“, das sind die goldenen Regeln von Philip Puls, Oldtimer-Experte von TÜV SÜD. Beispielsweise kommen beim Kauf im Ausland häufig verdeckte Kosten hinzu: Sales charge, destination fee und, und, und – die Abgaben können sich schnell mal auf mehrere tausend Euro summieren. Vorsicht ist auch bei der Ausstattung geboten: Oldies aus dem Ausland unterscheiden sich oft stark von denen aus Deutschland. Die Folge: umfangreiches Umrüsten für den Betrieb auf deutschen Straßen.


Ein besonderes Augenmerk sollten Oldtimer-Fans auf Umbauten legen. Die Regelungen rund um die Originalität, die ausschlaggebend für die spätere Einstufung für ein historisches Fahrzeug sind, können im Ausland höchst unterschiedlich sein. In Deutschland gilt: Für die H-Zulassung müssen Oldtimer mindestens 30 Jahre alt sein und sich weitestgehend im Originalzustand befinden. Zumindest müssen die Änderungen zeitgenössisch sein. Achtung: Fotos und auch Detailaufnahmen im Internet sind – gerade wenn es um die Einschätzung des Originalzustands geht – nicht besonders aussagekräftig. Um sich einen Überblick zu verschaffen, ist der Computer gut. „Das Netz kann niemals die Ansicht oder die Probefahrt ersetzen“, so Puls. Am besten sei es, bei der Besichtigung einen Gutachter dabei zu haben.

Was gibt es beim Kaufvertrag zu beachten? Wie sieht es mit der Gewährleistung aus? Welche Steuern und Abgaben werden beim Import veranschlagt? Die Experten von TÜV SÜD bieten rund um Kauf, Zulassung, Pflege und Erhalt von Oldtimern ein breites Angebot an Dienstleistungen. Sei es bei der Beratung rund um die Regelungen im Kaufland, beim Gutachten, bei Änderungs- und Vollgutachten oder beim Wiederaufbau-Wertgutachten. Die TÜV SÜD-Experten helfen in konkreten Fällen, die Angaben von Verkäufern zum Fahrzeug zu durchleuchten. Sie stehen mit technischen Tipps und Datenbanken parat, wenn es darum geht, ein altes Fahrzeug wieder aufzubauen, und erstellen Gutachten für das H-Kennzeichen. Ein Datenblatt-Service und ein umfangreiches Oldtimer-Archiv runden das Angebot ab.

Weitere Informationen zu Dienstleistungen rund um Oldtimer unter [www.tuev-sued.de](http://www.tuev-sued.de)

**Presse-Kontakt:**

Frank Volk TÜV SÜD AG Unternehmenskommunikation Westendstraße 199, 80686 München	Tel. +49 (0) 89 / 57 91 – 16 67 Fax +49 (0) 89 / 57 91 – 22 69 E-Mail <a href="mailto:frank.volk@tuev-sued.de">frank.volk@tuev-sued.de</a> Internet <a href="http://www.tuev-sued.de">www.tuev-sued.de</a>
---	---

 Die TÜV SÜD Auto Service GmbH ist ein Unternehmen der TÜV SÜD Gruppe. Das Dienstleistungsspektrum umfasst Haupt- und Abgasuntersuchung sowie die Fahrerlaubnisprüfung. Zu den weiteren Dienstleistungen zählen unter anderem Schaden- und Wertgutachten, Gebrauchtwagen-Zertifikate, Fahrzeug- und Flottenmanagement. An rund 300 Service-Centern betreuen wir täglich etwa 10.000 private und gewerbliche Kunden.

TÜV SÜD ist ein international führender Dienstleistungskonzern mit den Strategischen Geschäftsfeldern INDUSTRIE, MOBILITÄT und MENSCH. Rund 15.000 Mitarbeiter sind an über 600 Standorten weltweit präsent. Die interdisziplinären Spezialistenteams sorgen für die Optimierung von Technik, Systemen und Know-how. Als Prozesspartner stärken sie die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden.