



Mit Auto-Werbung Geld verlieren, das Verbrauchermagazin WISO warnte schon im Jahre 2004

WISO stellt fest: Mit Auto-Werbung Geld verlieren

Vorsicht vor unseriösen Anbietern

Geld verdienen beim Autofahren? Bei den hohen Spritpreisen ist das eine verlockende Möglichkeit, die laufenden Kosten zu drücken. Wer sein Auto als Reklametafel vermarktet, kann angeblich rund 300 Euro im Monat dazu verdienen. Vor allem im Internet gibt es zahlreiche Anbieter, die Autofahrern den lukrativen Nebenverdienst anbieten. WISO warnt ausdrücklich vor unseriösen Anbietern.

Auf einen unseriösen Anbieter ist Klaus S. hereingefallen. Seinen VW Passat hat er vor gut zehn Monaten bei der einer solchen Firma für 79,50 Euro angemeldet. Dafür wollte man ihm bezahlte Werbung für sein Auto vermitteln. Doch aus dem schönen Nebenverdienst ist nichts geworden. Die Firma konnte Herrn S. keine einzige Firma vermitteln, die auf seinem Auto Werbung schalten wollte.

Die KFZ-Werbung soll einen guten Nebenverdienst einbringen.

"Die haben mir versprochen, dass ich 290 Euro im Monat verdienen kann. Aber seit Monaten ist nichts passiert. Bei meinen Anrufen bin ich nur getröstet worden", sagt Klaus S.. Auch WISO macht den Test und meldet sich bei der gleichen Firma. Dort erklärt ein freundlicher Angestellter, wie man mit Werbung auf Autos Geld verdiene, dass die Vermittlung eine sichere Sache sei: "Die Firma hat eine Vermittlungsquote von 80 bis 85 Prozent", sagt der Angestellte.

Lockvogel von WISO

Für 80 Euro wird das Lock-Fahrzeug von WISO - ein Opel Astra, Baujahr 2000 - in die Datenbank der Firma eingetragen. Nach fünf Wochen taucht der Opel Kombi in dieser Datenbank im Internet auf. Bei einem genaueren Blick auf die Datenbank sieht man, dass dort tausende von Autos registriert sind. Für alle wurde wahrscheinlich, wie im Fall von WISO, jeweils 80 Euro gezahlt und die Besitzer warten auf eine Vermittlung.

Nach drei Monaten des Wartens gibt es immer noch keinen Werbeauftrag für den Opel. Dabei sind in den Firmenprospekt lauter glückliche Kunden abgebildet, alle mit Werbung auf ihren Autos. Einige Telefonnummern kann man lesen und WISO ruft dort an. Doch entweder existieren diese Nummern gar nicht, oder die Betroffenen haben mit der Firma noch nie was zu tun gehabt.

Werbung nur bei Taxen

Firmen, die erfolgreich Werbung auf Autos schalten, gibt es offenbar gar nicht - außer auf Taxen. Da scheint es zu funktionieren. "Einen Markt für Außenflächenwerbung bei privaten Autos gibt es überhaupt nicht und dafür 300 Euro anzubieten ist absolut unseriös. Das gibt es selbst im Taxigewerbe nicht, da werden 50 bis 100 Euro, manchmal weniger im Monat bezahlt", sagt Wilfried Hochfeld vom Taxiverband Berlin-Brandenburg.

Das bedeutet, dass die Firma tausende von Fahrzeugen in der Datenbank hat, sie aber nicht vermitteln kann, weil es keine Firmen gibt, die Privatautos mit Werbung bekleben wollen. WISO will es aber wissen: "Was passiert, wenn doch mal ein Unternehmer anfragt?"

Kein Interesse

Ein WISO-Lockvogel ruft bei der Firma an und gibt sich als Unternehmer aus, der für Werbezwecke ein ganz bestimmtes Auto sucht: nämlich den Opel Astra. Jedoch ist man an dem potenziellen Kunden nicht interessiert, denn die Firma macht kein konkretes Angebot, obwohl genau dieses Auto in der Datenbank ist.

Zehn Tage lang telefoniert der WISO-Lockvogel dem zuständigen Mann bei der Firma hinterher. Doch der ist nie zu sprechen. Er hat offenbar Besseres zu tun, als sich um seine Werbekunden zu kümmern. WISO verlangt eine schriftliche Erklärung. Per Fax erklärt die Firma ihr Geschäftsmodell so: "Wir stellen lediglich eine Internetplattform zur Verfügung, auf der an dieser Autowerbung interessierte Kfz-Halter Ihre Daten in Inseratsform veröffentlichen können. (...) Ein Vermittlungsversprechen gibt es nicht."

In letzter Zeit häufen sich bei der Metropol Leasing GmbH wieder die Anfragen von Kunden, die mit der Hilfe solcher Werbeverträge ihr neues Auto finanzieren möchten. Es wird den Kunden von diesen Firmen sogar häufig versprochen, dass Banken oder Leasinggesellschaften die Einnahmen in der Bonitätsprüfung berücksichtigen, bzw. die Finanzierung (Leasing oder Kredit) ganz auf diese Einnahmen abstellt. Eine solche Aussage ist natürlich nicht richtig, da dauerhafte und gleichhohe Einnahmen aus einer solchen Werbemaßnahme nicht erzielbar sind.

Pressekontakt

Firmenkontakt

Metropol Leasing GmbH

Herr Carsten Reimers
Rotbuchenkamp 77
25421 Pinneberg

metropol-leasing.de
reimers@metropol-leasing.de

Die Metropol Leasing GmbH besteht seit 1990 und bietet Leasingverträge für Personenkraftwagen (PKW's), Nutzfahrzeuge, Lastkraftwagen (LKW's) und Motorräder an.

Die Leasingobjekte dürfen neu und gebraucht sein. Das Angebot gilt für gewerbliche und private Kunden. Die Metropol Leasing GmbH trifft ihre Entscheidungen ausschließlich selbst, da Sie auch das Risiko selbst trägt. Die Entscheidung zum Vertragsabschluss wird in einem Gespräch von Mensch zu Mensch getroffen, nicht von einem Computer oder einer Software.