

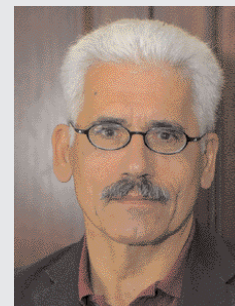


ERTRÄGE NACH OBEN DRÜCKEN



Prof. Dkfm. Hannes Brachat: „Arbeit nicht wegnehmen!“

Ein wesentlicher Teil der Verträge für die Haftpflicht- und Kasko-Versicherungen wird beim Fahrzeugkauf im Autohaus abgeschlossen. Daher sind die kleinen Kfz-Betriebe gar nicht so machtlos gegenüber den großen Versicherungskonzernen, wie häufig unterstellt wird. Wer dennoch mit Instituten gemeinsame Sache macht, die Kfz-Betrieben Arbeit aus der Werkstatt nehmen, ist selbst schuld und fügt sich bewusst Schaden zu. Stattdessen sollten wir Versicherungen durch verstärkte Kooperation honorieren, die gezielt die Interessen der Reparaturwirtschaft unterstützen: durch Mechanismen in den Verträgen, die Kunden dazu veranlassen, Service und Unfallreparaturen dort ausführen zu lassen, wo sie ihren Wagen ursprünglich erworben haben. Dabei geht es um Renditen und das Überleben der Betriebe.



Sanfte Fesseln für die Kunden

Es ist eine Erfahrungstatsache, dass es um ein Vielfaches billiger kommt, Kunden, die man bereits gewonnen hat, zu halten, als Neukunden zu gewinnen. Daher sollte die Bindung von Kunden, die von sich aus als Neu- oder GW-Käufer auftreten, Priorität haben: In ihrem weiteren Leben geben sie meist noch zehntausende Euro für Service, Reparatur und Neufahrzeuge aus. Dieses Potenzial sollte man sich nicht entgehen lassen. Neben der Bemühung um absolute Kundenzufriedenheit tragen dazu Mechanismen bei, die Kunden in ihrem eigenen Interesse an das jeweilige Autohaus ihrer Wahl mit „sanften Fesseln“ binden. Wartungsrabatte wie sie die GARANTA als Branchenversicherer Endkunden einräumt, sind ein derartiges Instrument, das für einen erwünschten Jojo-Effekt sorgt.

Dr. Lutz Holzinger



Kurt Molterer im Kreis der Innungsmeister Arthur Clark und Ing. Josef Puntinger und der (Landes- bzw. Bundes-) Gremialvorsteher Burkhard Ernst und Dr. Gustav Oberwallner

Zusätzliche Deckungsbeiträge für das Autohaus

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird der Druck auf die Margen immer größer. Zudem sind Erträge aus dem eigentlichen Kerngeschäft – dem reinen Fahrzeughandel oder der Werkstatt – auch nicht beliebig steigerbar. Eine gute Möglichkeit für zusätzliche Erträge sind Zusatzgeschäfte wie Leasing oder Versicherung. Als DER Branchenversicherer des österreichischen Kfz-Gewerbes bietet die GARANTA allen Betrieben ein umfangreiches Angebot an Versicherungslösungen rund ums Auto. In enger Zusammenarbeit mit dem Kfz-Gewerbe wurden Tarife entwickelt, die den speziellen Anforderungen der Branche entsprechen und die Bindung der Autohauskunden verstärken.

Dazu zählt unter anderem ein Wartungsrabatt, den Versicherungsnehmer dann erhalten, wenn sie eine Wartung oder ein Service ihres Autos im Autohaus durchführen lassen. Für den Kunden bedeutet dies einen finanziellen Vorteil. Und der Kfz-Betrieb freut sich über zusätzliche Kundenkontakte, die ihm in Zeiten von immer länger werdenden Wartungs-, Ölwechsel- und Begutachtungsterminen sehr entgegenkommen. Daneben fördern Leistungsmerkmale wie Leihwagen bei Reparatur in der Kaskovariante oder ein reduzierter Selbstbehalt die

Abschlussquote bei Versicherungsverträgen. Mit der „positiven Schadenssteuerung“ im Interesse des Autohauspartners trägt die GARANTA zur Ertragsverbesserung bei. Leistungsmerkmale wie Verzicht auf Versteigerung von Totalschäden über Internetwrackbörsen, faire Erhebung der Wrackwerte über freie, gerichtlich beeedete Sachverständige, keine Ablösezahlungen oder Akzeptanz von Originalersatzteilen machen das GARANTA-Leistungs- und Servicepaket einzigartig. Der Kfz-Betrieb profitiert von einer erhöhten Werkstättenaus-

Als Experte für Mobilität ist das Autohaus auch Spezialist in allen Fragen der Kfz-Versicherung.



Kurt Molterer ist als Hauptbevollmächtigter des Branchenversicherers GARANTA ein idealer Partner für Kfz-Betriebe

lastung, zusätzlichen Erträgen und verbesserter Kundenbindung. Für die Betreuung, Einschulung und laufende Weiterbildung der Autohauspartner stehen bestens ausgebildete Gebietsleiter zur Verfügung. Kfz-Versicherungswissen vermittelt auch die eigene GARANTA-Akademie. Das erworbene Knowhow und eine hervorragende technische Unterstützung versetzen die Kfz-Betriebe in die Lage, den gesamten Versicherungsprozess vom Antrag über die Polizierung bis zur Schadensabwicklung direkt im Autohaus durchzuführen. Dieses „Cross-Selling“ wirkt sich nicht nur positiv auf die Erträge aus, sondern erhöht auch die Kompetenz des Autohauses gegenüber seinen Kunden.