



Eine für alle

Ob Importeur oder Händler: In der Garanta hat die Kfz-Branche einen Versicherungspartner, der ihre Bedürfnisse zur Geschäftsphilosophie erhebt.

Wrackbörsen, Ablösezahlungen, Schadenssteuerung, Reparaturoxporte: Diese Reizworte täuschen darüber hinweg, dass Versicherungen und Kfz-Betriebe in Wahrheit aufeinander angewiesen sind. Für die Autohäuser ist die Versicherungsvermittlung ein attraktives Zusatzgeschäft, für die Werkstätten sind Assekuranzen der größte Auftraggeber – und für die Versicherer selbst ist die Autobranche ein junger Vertriebskanal, der in Zeiten erbarmungslosen Wettbewerbs großes Potenzial bietet.

Die deutsche Nürnberger-Gruppe hat dies schon vor über 20 Jahren erkannt. Gemeinsam mit den heimischen Interessenvertretern wurde die Garanta gegründet, die als „berufsständischer Versicherer“ ganz bewusst die Autobranche in den Mittelpunkt stellt. „Das Autohaus ist für den Kunden die beste Versicherung“, betont Hauptbevollmächtigter Kurt Molterer, der auf Kooperationen mit neun Importeuren und über 1.000 Kfz-Betrieben verweisen kann.

Zufriedene Händler

Einer dieser Partner ist Josef Harb, Gründer des gleichnamigen Autohauses in Weiz und Landesinnungsmeister der steirischen Kfz-Techniker. „Die Zusammenarbeit mit der Garanta ist jedem zu empfehlen“, sagt Harb. Viel kritisierten Missständen werde ein Riegel vorgeschoben, indem beispielsweise zur Wrackwertermittlung ausschließlich gerichtlich beeedete Sachverständige herangezogen werden. Darüber hinaus freut sich Harb über die bei ihm eingerichtete Kfz-Zulas-



Josef Harb



Josef Nußbaumer



Günther Kerle

sungsstelle, die bürokratische Abläufe vereinfacht und für rege Kundenfrequenz Sorge. Auch das Salzburger Autohaus Schmidt, das mit Filialen in Hof, Tamsweg und Kitzbühel vertreten ist, verfügt an seinem Firmensitz seit Kurzem über eine Zulassungsstelle. „Im ersten Volljahr wurden 1.150 Autos angemeldet“, ist Geschäftsführer Josef Nußbaumer mit diesem „Kompetenzbeweis“ zufrieden: „Der Kunde weiß, dass er bei uns alles aus einer Hand bekommt.“ Der für Ford, Mazda und Volvo tätige Traditionsbetrieb arbeitet seit der ersten Stunde mit der Garanta zusammen: eine Entscheidung, die etwas später auch seine Importeure getroffen haben.

Beitrag zur Rentabilität

„Uns bietet die Kooperation mit der Garanta die Möglichkeit, im Rahmen der Marke ‚Mazda Finance‘ attraktive Versicherungsprodukte anzubieten“, sagt Günther Kerle, Geschäftsführer von Mazda Austria. Dem auf die Händlerrentabilität bedachten Importeurschef gefallen die zur Kundenbindung beitragenden Vertrags Elemente: So reduziert sich die Prämie um 20 Prozent, wenn zumindest einmal jährlich ein Service in einem Markenbetrieb durchgeführt wird.

Erfolgreiche Bilanz

Dass die Strategie der Garanta keineswegs selbstlos ist, sondern mit geschäftlichem Erfolg belohnt wird, beweisen die Ergebnisse des vergangenen Jahres. Der Vertragsbestand wuchs um 10 Prozent auf annähernd 89.000 Sparten, das Neugeschäft um knapp 6 Prozent auf 18.150 Fahrzeuge. Daher überrascht es, dass eine wachsende Zahl von Wettbewerbern ähnlich argumentiert. Molterer lässt sich davon jedoch nicht beunruhigen: „Unsere ausschließliche Konzentration auf den Autohandel ist schließlich nach wie vor einzigartig.“ ● (HAY)



Zufriedene Kunden: die neue Zulassungsstelle der Garanta im Autohaus Schmidt