

Immer vor Ort

Ob Angebotslegung, Zulassung oder Schadensabwicklung: Die Garanta ist stets um maximale Branchennähe bemüht.

Von Philipp Hayder

Die Autobranche steht im Mittelpunkt unserer Geschäftspolitik“, betont Kurt Molterer, Hauptbevollmächtigter der Garanta. Das ist mehr als eine Werbebotschaft: Als einzige heimische Versicherung lehnt die Tochter der deutschen Nürnberger-Gruppe jede Zusammenarbeit mit Wrackbörsen ab. Die Schadenssteuerung in „Partnerwerkstätten“, die sich im Gegenzug zu satten Rabattsätzen verpflichten müssen, ist ebenso tabu wie das Bezahlen von Ablösen. Im Vertrieb sorgt die Konzentration auf Autohäuser dafür, dass die Kfz-Betriebe nicht mit interner Konkurrenz zu kämpfen haben.

Erfolgreiche Strategie

Ein Blick auf die Geschäftszahlen beweist, dass diese Strategie aufgeht. Im ersten Quartal konnte die Garanta das Neugeschäft um 6,4 Prozent verbessern, der Bestand stieg im Jahresvergleich um 10,32 Prozent auf 91.950 Sparten. Insgesamt gehen Molterer und Co-Geschäftsführer Hans Günther Löckinger heuer von Zuwächsen „im mittleren einstelligen Bereich“ aus – und das trotz eines voraussichtlich deutlich rückläufigen Automarkts: Sofern die Kurzzulassungen nicht auf neue Rekordwerte steigen, rechnen die beiden Branchenkenner mit nicht mehr als 285.000 bis 290.000 Neuzulassungen.

Gut betreutes Netz

Dass die Garanta dieser Entwicklung gelassen gegenüber steht, hat auch mit ihrem dichten Partnernetz zu tun: Derzeit kooperieren knapp 1.000 Autohäuser und neun Importeure mit dem Branchenversicherer. Das schafft genug Möglichkeiten, Schwankungen des Gesamtmarkts individuell auszugleichen.

„Was den weiteren Vertriebsausbau betrifft, kommt für uns Qualität vor Quantität“, erklärt Molterer. Dazu gehöre einerseits die Intensivierung der Betreuung: Erst kürzlich wurde der



Das Zulassungsnetz der Garanta wird immer dichter



Hans Günther Löckinger und Kurt Molterer stehen an der Spitze des Branchenversicherers

Außendienst von elf auf zwölf Personen aufgestockt. Andererseits wolle man „den Autoverkäufern möglichst effektive Werkzeuge in die Hand geben“. Ein aktuelles Beispiel dafür sei eine bis Jahresende gültige Aktion, im Zuge derer im Abschluss eines „Vorteilssets“ eine kostenlose Lenker-Rechtsschutzversicherung enthalten ist.

Immer mehr Zulassungsstellen

Der laufende Ausbau des Zulassungsnetzes unterstreicht die Branchennähe der Garanta. Auf Partnerwunsch werden Zulassungsstellen direkt in den Autohäusern eingerichtet, wobei Molterer von jährlich 1.000 Anmeldungen als wirtschaftlich erforderliches Mindestvolumen ausgeht. Diese Zahl kann aber auch gemeinsam mit anderen Betrieben erreicht werden, zudem stehen Versicherungsmakler und ähnliche Dienstleister zur Verfügung.

Im April wurde in Knittelfeld die 37. Zulassungsstelle eröffnet. „Damit haben wir unser Ziel, heuer auf 38 Standorte zu kommen, schon beinahe erreicht“, sagt Molterer. Mittelfristig wolle man mit 45 bis 50 Zulassungsstellen den Markt abdecken.

Zusatzerträge gefragt

Wie schätzt man bei der Garanta, seit 1989 Partner der Kfz-Betriebe, die Zukunft der Autobranche ein? „Die Erträge aus dem Neuwagenverkauf werden noch weiter zurückgehen. Durch die GVO-Änderungen wird diese Situation zusätzlich verschärft“, mahnt Molterer. Umso wichtiger sind neue Ertragsquellen: Jeder Unternehmer ist angehalten, sich Gedanken über zusätzliche Geschäftschancen zu machen. Von der Vermittlungsprovision über Kundenbindung und Frequenzsteigerung bis hin zu höheren Deckungsbeiträgen im Schadensfall kann die Garanta dazu einen wichtigen Beitrag leisten. ●