

# Geheimnis der Erfolgreichen

Die CG CarGarantie Versicherungs AG hat gemeinsam mit dem Institut für Automobilwirtschaft dem Erfolgsgeheimnis im Gebrauchtwagen-geschäft nachgespürt. Die äußerst relevanten Ergebnisse werden auf der Automechanika in Frankfurt präsentiert. Hier eine Vorschau auf die Kernpunkte der Studie.

**D**er Titel der Studie „Customer Challenge: Was macht die Erfolgreichen so erfolgreich?“ verspricht die Enthüllung von bisher streng gehüteten Betriebsgeheimnissen. Dargestellt werden laut CarGarantie jedenfalls wesentliche Stellhebel für ein erfolgreiches Gebrauchtwagen-geschäft. Der internationale Charakter der Untersuchung entspricht der europaweiten Präsenz von CarGarantie. Er wird vor allem durch eine getrennte Betrachtung der Märkte von Deutschland, der Schweiz und Österreich gewährleistet.

## Nachhaltige Strategie

Ein wesentliches Ergebnis der Untersuchung besteht in der Erkenntnis, dass eine Kluft zwischen den Anforderungen der Gebrauchtwagenkunden und dem Angebots- und Leistungsverhalten der Autohäuser besteht. Vor diesem Hintergrund werden in der Studie sowohl zukunftsfähige als auch effiziente Konzepte entwickelt, die nachhaltige Strategien und erfolgreiche Modelle für das GW-Geschäft skizzieren. Mithilfe des Customer-Challenge-Ansatzes wer-



Hugues Chatelain, CG Europe

den Instrumente zur Verbesserung der Kosten-Erlös-Relation entwickelt. Thematisiert wird in dem Kontext darüber hinaus eine zweckmäßige sortiments- und preispolitische Ausrichtung – unter besonderer Berücksichtigung der Restwertproblematik.

## Konkurrenz spitzt sich zu

Marktdaten aus Österreich, Deutschland und der Schweiz belegen, dass in allen drei Ländern künftig mit geringem Wachstum zu rechnen ist. Vor dem Hintergrund wird sich die Konkurrenz zwischen Markenhandel einerseits sowie freien Anbietern und Privatmarkt andererseits weiter verschärfen. Vor diesem Hintergrund werden in der Studie ebenso zukunftsfähige wie effiziente Gebrauchtwagenstrategien entwickelt, die zu erfolgreichen Geschäftsmodellen führen sollten.

## Unterstützung in schwierigen Zeiten

Hugues Chatelain, Director Europe von CarGarantie, kommentiert die Zielsetzungen der Studie folgendermaßen:

„Die neue internationale Untersuchung stellt dem Handel praxistaugliche Maßnahmen vor, die das Gebrauchtwagen-geschäft optimal fördern. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten möchten wir dem Automobilhandel Instrumente zur Verfügung stellen, die unseren Partnern wertvolle Impulse für ein erfolgreiches Autohaus-geschäft geben.“ Mann kann auf die Enthüllung der Studiendetails in Frankfurt gespannt sein. ● (LHO)



Greifen Sie in die Tasten Ihres Unternehmens!

## Car Dealer Package

Die Software für Ihren Kfz-Betrieb

**vector**  
www.vector.eu

