



Die Franz AG setzte das Peugeot Occasions Garantielabel als erstes in der Filiale in Winterthur aktiv in Szene.

MEHR ALS NUR GARANTIE

Die Real Garant konzentriert sich auf ihr Kerngeschäft der Kundenbindung mittels Fahrzeuggarantien und hat dabei den Fokus auf eine breite Kooperation mit Kunden und Partnern. Ein Projekt in der etablierten Franz AG im Rahmen des Peugeot Occasions Labelkonzeptes zeigt, wie wichtig ein guter Garantiepartner inklusive professionellem Coaching ist.

Real Garant arbeitet seit über 30 Jahren in ganz Europa als einer der führenden Garantiepartner erfolgreich im Markt. Seit 2012 ist Real Garant als Geschäftseinheit der Zürich Versicherungsgesellschaft AG auch in der Schweiz tätig und durch den Exklusiv-Vertriebspartner WMS AG erfolgreich etabliert. «Real Garant bietet in der Schweiz lösungsorientierte Versicherungskonzepte für die Automobilbranche an. Wir unterstützen unsere Kunden zusammen mit unseren Partnern mit viel Erfahrung und Branchenkenntnissen», sagt Martin Maurer, Sales Director Real Garant Schweiz. Das Angebot von Real Garant Schweiz umfasst von der Basis- bis zur umfassenden Werksgarantie eine breite Palette an Versicherungslösungen und hat sich seit dem Markteintritt einen Namen als zuverlässiger Partner gemacht. Maurer: «Wir bieten Importeuren und Händlern dank

«Wir unterstützen unsere Kunden zusammen mit unseren Partnern mit viel Erfahrung und Branchenkenntnissen»

unserem Risikoträger der Zürich Versicherungsgesellschaft AG nicht nur ein Sorglospaket und die Sicherheit eines Schweizer Versicherers, sondern auch massgeschneiderte Garantieprodukte.» Zum Erfolg von Real Garant tragen auch die Profis im Innen- und Aussendienst bei, die über jahrzehntelange Branchenerfahrung verfügen und die Kunden kompetent beraten und unterstützen.

Einer dieser Kunden ist die Franz AG. Der Peugeot-Händler ist in der Deutschschweiz etabliert und gilt seit seinem Gründungsjahr 1913 als erste Adresse für die französische Automarke. Seit Oktober 2016 leitet Pierino Di Matteo als Direktor der Franz AG die Geschicke des Traditionsbetriebs und macht ihn fit für die Zukunft. «Neue Mobilitätsbedürfnisse, Digitalisierung und der verbesserte technologische Fortschritt in den Fahrzeugen sorgen dafür, dass Autohäuser immer mehr Service-Kunden verlieren. Wer also auch in der Zukunft bestehen will, muss seinen Kunden neue attraktive Produkte anbieten, wie zum Beispiel das Peugeot Occasions Garantielabel.»

Mit Garantieprodukten Occasionsgeschäft neu definieren

Mit Real Garant hat die Franz AG mit ihren fünf Standorten in der Deutschschweiz den idealen Ver-

sicherungspartner gefunden, um gemeinsam mit dem Importeur das Occasionsgeschäft auf ein neues Level zu heben. «Ein Occasionskauf ist oftmals der Einstieg ins Neuwagengeschäft und wir bieten unseren Kunden mit dem Peugeot Occasions Label die Professionalität, Zufriedenheit und Sicherheit, die er sich wünscht», so Di Matteo.

Ein hochqualifiziertes Occasions-Gesamtpaket für Kunden

Claudio Abbondandolo, Leiter Gebrauchtwagen & Daily Rentals PSA, stand bei der Einführung des Peugeot Occasions Label in der Franz AG Di Matteo und seinen Mitarbeitern, zur Seite. «Die europaweite Occasionsstrategie des PSA Konzerns, die wir in der Schweiz in den letzten Jahren stark gefördert haben, geht von den Anforderungen unserer Kunden an ein hochqualifiziertes Occasions-Gesamtpaket von Produktqualität, Betreuungsqualität und Sicherheit auch nach dem Kauf und attraktiven Finanzierungs- bzw. Dienstleistungsprodukten aus», sagt Abbondandolo. Diese Occasions-Qualität zu erfüllen sei das langfristige Ziel des Peugeot Occasions Labelkonzeptes. Abbondandolo: «Denn die Marke und deren Handelspartner können nur dann erfolgreich am Neuwagenmarkt partizipieren, wenn es ihnen gelingt die Käufer von Occasionen im Markenhandel durch Qualität und Vertrauen zu überzeugen. Bei uns ist der Kunde eines gebrauchten Fahrzeugs der Marke Peugeot bei einem Partner von Peugeot Occasions kein Kunde zweiter Klasse, sondern er wird in allen Bereichen behandelt wie der Käufer eines Peugeot Neuwagens.»

Das Occasionslabel ist bereits bei 72 Peugeot Händlern in der ganzen Schweiz aktiv und mittlerweile gut etabliert. PSA versorgt die Händler dabei nicht nur mit Hilfsmitteln und POS-Material, die einen qualitativ sauberen und modernen Auftritt ermöglichen, sondern belohnt aktive Händler mit interessanten Incentivepaketen. «Zudem werden sie von den Label-Coaches der WMS AG regelmässig besucht und betreut, die Franz AG z.B. von Key Account Manager Markus Bieri», fügt Martin Maurer an.

Eine konstruktive und harmonische Zusammenarbeit – auch über den Roll-out des Garantielabels hinaus, trugen massgeblich zur

positiven Entwicklung bei. «Real Garant ist jederzeit auf unsere Wünsche eingegangen und zeigte bei der Garantie-Produktgestaltung eine sehr hohe Flexibilität. Das Peugeot Occasions Label wurde perfekt auf unseren Betrieb angepasst, sagt Benjamin Brachat, verantwortlich für die Geschäftsfeldentwicklung bei der Franz AG. Zum Beraterteam gehörte auch Hans Walter Reifenberg von ACC Consulting. Er war zuständig für die Analyse bestehender und später für die Umsetzung neuer interner Abläufe. Reifenberg ist international tätig und gilt als Branchenexperte rund um das Thema Occasionsmanagement.

Doch zurück zum eigentlichen Highlight, dem Peugeot Occasions Label. Welche Vorteile bietet ein massgeschneidertes Garantielabel für Partner und Kunden? «Für den Endkunden bietet ein solches Garantielabel Sicherheit und Einfachheit», sagt Benjamin Schenk, Leiter Projekte/Prozesse bei der Franz AG. Damit aber nicht genug: Der Kunde erhält dank des Garantielabels annähernd eine Neuwagen-Garantie! Gleichzeitig sorgt die Real Garant für eine einfache, schnelle und unbürokratische Schadenabwicklung sowie

klar strukturierte Produkte und verständliche Versicherungsdokumente, die dem Händler wiederum helfen, seine Kunden einfacher zu bedienen. Unkomplizierte Abläufe, benutzerfreundliche Online-Tools, eine gute Erreichbarkeit und Hilfestellung des Kundendienstes und der äusserst flexible Aussendienst von Real Garant runden das Paket ab.

Klares Signal für eine erfolgreiche Zukunft

Die Umsetzung des Peugeot Occasions Label bei der Franz AG ist aktuell in vollem Gange. Die beiden Standorte in Glarus und Winterthur sind bereits komplett ausgestattet. Die drei anderen Betriebe, in Zürich und Wettswil am Albis, folgen in den nächsten Monaten. «Das Peugeot Occasions Label ist für uns eine Investition in die Zukunft und bringt uns unserem Ziel, grösster Peugeot Occasions-Händler der Schweiz zu werden, einen grossen Schritt näher», sagt Di Matteo. Eine Vision, die auch Real Garant gerne unterstützt. «Ein Händler wie die Franz AG ist für uns nicht nur ein wichtiger Partner, sondern auch eine Referenz, die uns im hartumkämpften Garantiegeschäft von unseren Mitbewerbern



Auch am Standort in Glarus wird dem Kunden das Peugeot Occasions Label geboten.

abhebt», sagt Maurer und Di Matteo fügt an: «Das Peugeot Occasions Garantielabel setzt ein klares Signal für eine erfolgreiche Zukunft und ist ein Garantieverprechen, das seines gleichen sucht.»

Die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft sind somit gestellt, doch Maurer weiss, ein gesättigter Fahrzeuggarantiemarkt, sich verändernde Schadenbilder und die Digitalisierung führen zu neuen Herausforderungen sowohl in der Produktgestaltung als auch auf der Prämien- und

beeinflussen zukünftige Produkte und Dienstleistungs-Portefeuilles. «Doch wir bereiten uns darauf vor und dank unseren geschätzten Kunden, mit Kooperationen, neuen Kompetenzen und Leistungen, die über die eines reinen Garantieverversicherers hinausgehen, werden wir unsere Marktposition weiter ausbauen», sagt Maurer.

www.realgarant.ch
www.franz.ch



Martin Maurer, Sales Director Real Garant Schweiz; Pierino Di Matteo, Direktor Franz AG; Benjamin Brachat, Geschäftsfeldentwicklung Franz AG; Benjamin Schenk, Leiter Projekte/Prozesse Franz AG und Claudio Abbondandolo, Leiter Gebrauchtwagen & Daily Rentals PSA.