

VOR UNLIEBSAMEN ÜBERRASCHUNGEN GEFEIT

Ob im Neuwagen- oder Occasionsgeschäft: Käufer wollen ein gewisses Mass an Sicherheit. Dazu gibt es die üblichen Werksgarantien, die aber speziell im Falle gebrauchter Autos nicht mehr greifen. Hier bringt dann ein Partner wie Real Garant seine Trümpfe ins Spiel. Importeure wie auch Händler, und als letztes Glied in der Kette die Autokäufer, wissen dies zu schätzen.

Text: Erwin Kartnaller

Beim Kaufentscheid für ein Occasionsfahrzeug bohrt sich bei vielen Interessenten der Gedanke fest: «Hat es verdeckte Mängel, die jetzt bei der Probefahrt nicht zu Tage treten, dafür aber in drei oder vier Monaten?» Vor solch unliebsamen Überraschungen, die schnell mal ins Geld gehen können und meist auch viel Ärger nach sich ziehen, will der Konsument gefeit sein. Die genau gleichen Gedankengänge begleiten zunehmend auch Neuwagenkäufer, die sich nach Ablauf der Herstellergarantie gerne weiterhin auf der sicheren Seite wissen wollen.

Ein Marktbedürfnis vollendet umgesetzt

Real Garant als Geschäftseinheit der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG hat dieses Marktbedürfnis schon früh erkannt. Seit über 30 Jahren tritt der Dienstleister in Europa als Garantiepartner in Erscheinung, seit 2012 ist Real Garant auch in der Schweiz aktiv. In enger Zusammenarbeit mit den Partnern, vornehmlich Importeure und Händler, konnte das Leistungsangebot laufend verfeinert und vollendet werden. Zum Ausdruck kommt dieser Anspruch in der Selbstdefinition: «Real Garant Schweiz bietet lösungsorientierte Konzepte für die Automobilbranche: Real Garant Schweiz entwickelt und vertreibt Garantieversicherungsprodukte. Zu unseren Serviceleistungen zählen webbasierte Lösungen und Kundenbindungsmöglichkeiten im Neuwagen- wie auch im Occasionsverkauf.» Konkret führt dies zu folgenden Angeboten:

Neuwagen-Anschlussgarantie

Kunden profitieren von einer kalkulierbaren Sicherheit über einen festgelegten Zeitraum. Die Produkte sind umfassend: ob eine vom Hersteller oder Importeur gestaltete Neuwagen-Anschlussgarantie oder

ein für den Garagisten individuell zusammengestelltes Garantieprodukt.

Werksgarantie

Kunden, die sich für ein Fahrzeug entscheiden, welches über das Standardangebot der Hersteller oder Importeure hinausgeht, sind mit der speziellen Werksgarantie bestens aufgehoben. Egal, ob es sich um ein Importfahrzeug, ein nachträglich umgerüstetes Auto oder um eine andere Sonderabnahme handelt – die Werksgarantie von Real Garant lässt sich bedarfsgerecht aufsetzen.

Occasionsgarantie

Mit der Occasionsgarantie bietet die Real Garant Schweiz dem Endkunden eine Sicherheit beim Autokauf. Von

einer Basisgarantie bis hin zu einer kompletten Gewährleistung steht ein vielfältiges Produktangebot mit diversen Umfängen zur Wahl. Über das vielfältige Standardangebot hinaus lassen sich auch massgeschneiderte Lösungen erstellen.

Garantie für Fahrzeuge mit alternativen Antrieben

Alternativ angetriebene Fahrzeuge stellen hohe Anforderungen an ein Garantiprogramm. Real Garant hat sich mit dieser Tatsache intensiv auseinandergesetzt und kann mit passenden Lösungen aufwarten. So bietet der Garantiepartner spezielle Leistungspakete für Fahrzeuge mit alternativen Antrieben wie Flüssiggas-, Erdgas-, Hybrid- und Elektroantriebe sowie Brennstoffzelle.

Assistance

Um die Mobilität in jedem Falle aufrecht zu erhalten, ob privat oder beruflich unterwegs, ist mit der Real Garant Assistance eine Zusatzleistung im Angebot, die im Schadensfall unkompliziert und zielgerichtet Hilfestellungen bietet.

Ein Sorglospaket

Namhafte Partner stützen auf das Garantieangebot von Real Garant ab. Sie wissen die Vorteile zu schätzen, weil die Garantie ihrem Geschäft einen zusätzlichen Impuls verleiht, die Kundenbindung erhöht und in Summe als Sorglospaket verstanden wird. Der zeitgemässe Deckungsumfang bei flexiblen Garantielaufzeiten überzeugt ebenso wie die Wertsteigerung der Fahrzeuge durch die Schadensdeckung und die zeitnahe Kostenerstattung im Garantiefall. Nicht zu verachten ist natürlich auch die Liquiditätsabsicherung bei grösseren Schäden, die sich aus dem Leistungsumfang ergibt. Die europaweite Gültigkeit des Versicherungsschutzes und die daraus resultierende geografische Abdeckung, lässt den Garantienhmer nie im Stich, egal, wo er sich gerade aufhält.

www.realgarant.ch



Martin Maurer (links vorne), Sales Director; Dominic Schenker (rechts vorne), Gebietsleiter Nordwest- & Zentralschweiz; Markus Bieri (hinten oben links), Key Account Manager & Gebietsleiter Ostschweiz; Luca Pagani (Mitte hinten), Gebietsleiter Deutschschweiz West & Tessin; Thierry Cuennet (hinten rechts), Gebietsleiter Suisse Romande.



Michael Wüest (rechts), Technischer Leiter Betrieb der Hammer Auto Center AG, und Luca Pagani, Gebietsleiter Real Garant.

EIN EFFIZIENTES KUNDENBINDUNGS-INSTRUMENT

Die Hammer Auto Center AG in Emmenbrücke ist als offizieller Volvo-Stützpunkt mit den Garantieprodukten «Swiss Premium Longlife» und «Volvo Swiss HighClass» mit der Real Garant verbandelt. Text: Erwin Kartnaller

Die Partnerschaft in Sachen Garantieversicherungen zwischen Volvo und Real Garant strahlt auf das gesamte Geschäft über. Die Hammer Auto Center AG vertritt nämlich neben Volvo auch die Marken Fiat, Kia, Alfa Romeo, Fiat Professional und Iveco. Ausserdem betreibt sie ein grosses Occasions-Center mit immer durchschnittlich 100 Fahrzeugen auf dem Platz.

Ein echtes Bedürfnis seitens der Kundschaft

Michael Wüest, Technischer Leiter Betrieb der Hammer Auto Center AG in Emmenbrücke, weiss aus Erfahrung, dass die Kunden den erweiterten Garantiefumfang zu schätzen wissen. Viele Käufer eines Volvo, immerhin mit einer Werksgarantie von fünf Jahren ausgestattet, nähmen die Anschlussgarantie für das sechste und siebte Jahr in Anspruch. «Das ist zwar in gewisser Weise überraschend, zeigt aber umso mehr auf, welche Ansprüche seitens der Kundschaft bestehen», analysiert Wüest. Die Aufteilung in Anschluss- und Occasionsgarantien beziffert er mit 50:50.

Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Wenn das Angebot dann noch stimme, so der Technische Leiter Betrieb, bewege man sich bereits auf der Gewinnerseite, ist er überzeugt. «Die flexiblen Garantiepakete von Real Garant sind sach- und bedarfsgerecht abgestimmt, lassen Spielraum zu und bieten damit in jedem Fall ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis», streicht Wüest hervor. Nicht nur weil die Gewährleistung von der Einhaltung der Serviceintervalle abhängig gemacht werde, sondern auch weil der Versicherungsschutz Vertrauen erwecke, resultiere eine höhere Kundenbindung. Im Zusammenhang damit schätzt Michael Wüest die zügige und unkomplizierte Schadensabwicklung. «Bei Luca Pagani, unserem Gebietsleiter, stossen wir mit unseren Anliegen stets auf offene Ohren. Wir erleben Real Garant als gesprächs- und kompromissbereit und finden selbst bei Grenzfällen immer eine allseits zufriedenstellende Lösung.»

www.hammerautocenter.ch

VERKAUFSIMPULSE FÜRS GESCHÄFT

Das Autohaus Wederich, Donà AG in Muttenz baut auf die Garantieleistungen von Real Garant. Die Sicherheit, welche für den Käufer daraus resultiert, wird als zusätzlicher Verkaufsimpuls wahrgenommen. Text/Bild: Erwin Kartnaller

Die Real Garant ist unter anderem Versicherungs-partner der PSA Group mit ihren Marken Peugeot, Citroën, DS und Opel. Das Autohaus Wederich, Donà AG in Muttenz hat die Vertretung der Marken Peugeot, Citroën, DS und Mazda. Aus dieser Konstellation heraus wurde die Brücke zu Real Garant geschlagen.

Positive Erfahrungen

Mansur Aydinoglu, Betriebswirt/HF und Verkaufsleiter des Autohauses Wederich, Donà AG, ist voll des Lobes über das Dienstleistungs-paket von Real Garant. «Wir haben nicht lange gezögert, als uns die Möglichkeiten erweiterter Garantieleistungen bekannt gemacht wurden.» Der Verkaufsleiter zieht denn auch eine positive Bilanz: «Wir haben uns aus Überzeugung sehr schnell dafür entschieden und es in keiner Phase bereut. In all den Jahren der Zusammenarbeit haben wir durchwegs positive Erfahrungen gemacht.»

Mansur Aydinoglu, Verkaufsleiter des Autohauses Wederich, Donà AG, schwört auf die Dienste von Real Garant.

Belebende Wirkung

Dass sich das Angebot von Anschluss- und Occasionsgarantien bezahlt macht, steht für Mansur Aydinoglu ausser Zweifel. «Die Sicherheit, welche wir Käufern damit auf den Weg geben können, belebt nicht nur unser Occasionsgeschäft, sondern gibt uns auch in der Preisstruktur mehr Spielraum. 70 % der Vertragsabschlüsse gehen auf das Konto Occasionsfahrzeuge, 30 % entfallen auf Anschlussgarantien bei Neuwagenkunden»

Stets an der Front

Voll des Lobes äussert sich Aydinoglu zur Zusammenarbeit mit Real Garant. «Wir pflegen einen gesunden Austausch. Einmal im Monat schaut der Gebietsleiter der Real Garant bei uns vorbei, was uns die Möglichkeit gibt, Erfahrungen auszutauschen und Verbesserungsvorschläge einzubringen.» Überhaupt gestalte sich das Zusammenwirken sehr flexibel, unkompliziert und praxisnah, unterstreicht Aydinoglu. «Damit sind wir an der Verkaufsfrent bestens aufgestellt!»

www.autohaus.ch

