



PLANBARE SICHERHEIT

MIT CARGARANTIE

Herbert Michael Strasser, Country Sales Manager CarGarantie Austria



**HIER WISSEN WIR,
WAS GLEICH
PASSIEREN WIRD...**

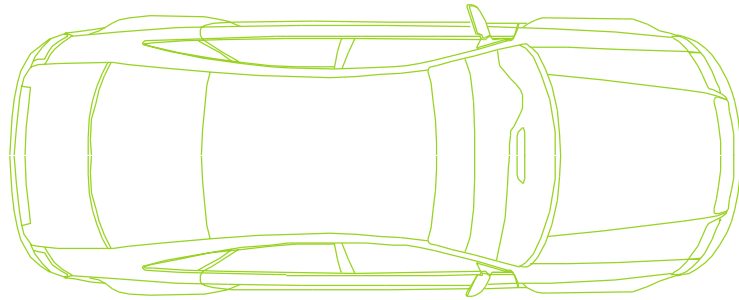


**WAS HIER NOCH
GESCHEHEN WIRD,
WISSEN WIR NICHT...**

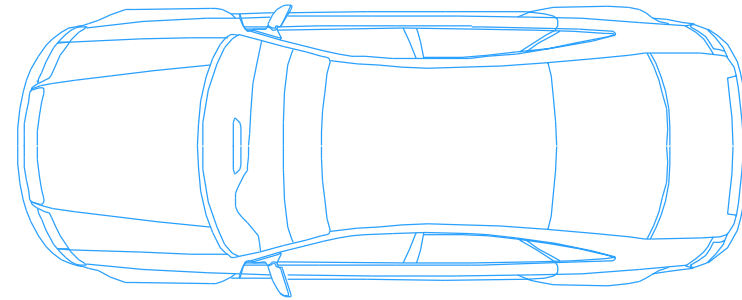


**ABER DAMIT
KENNEN WIR
UNS AUS!**





231.291
Neuwagen-
Anschlussgarantien



698.804
Gebrauchtwagen-
Garantien

Die Kosten steigen seit Jahren an
...und die Kostensteigerung setzt sich fort.



MOTOR

...weiterhin teuerstes Bauteil

ABBILDUNG 1: SCHADENREGULIERUNGSSUMME GEBRAUCHTWAGEN

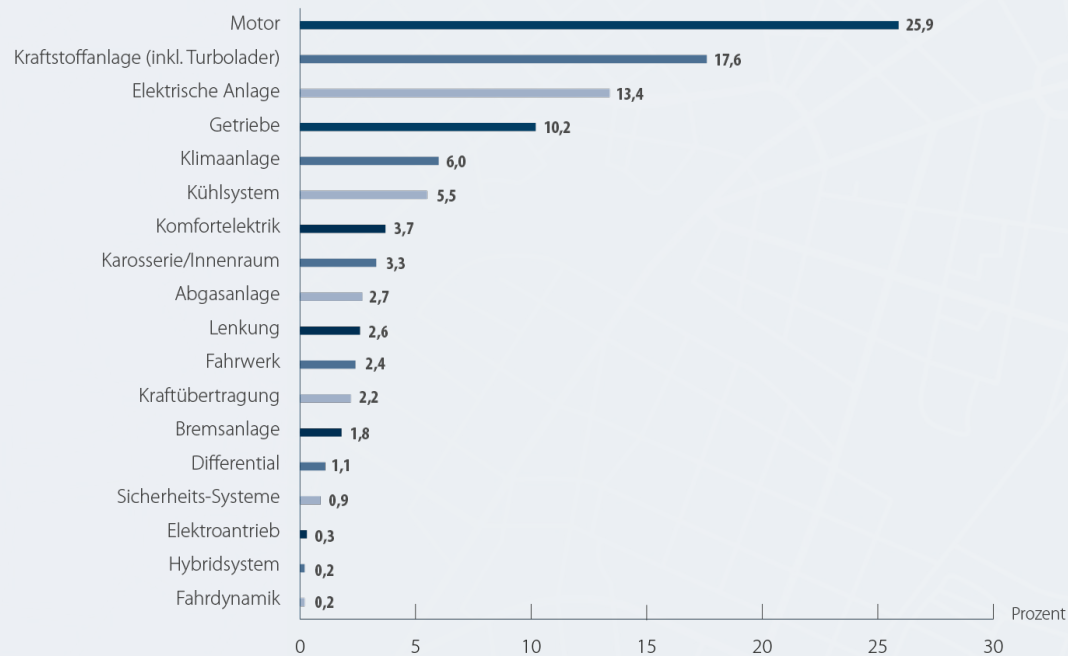
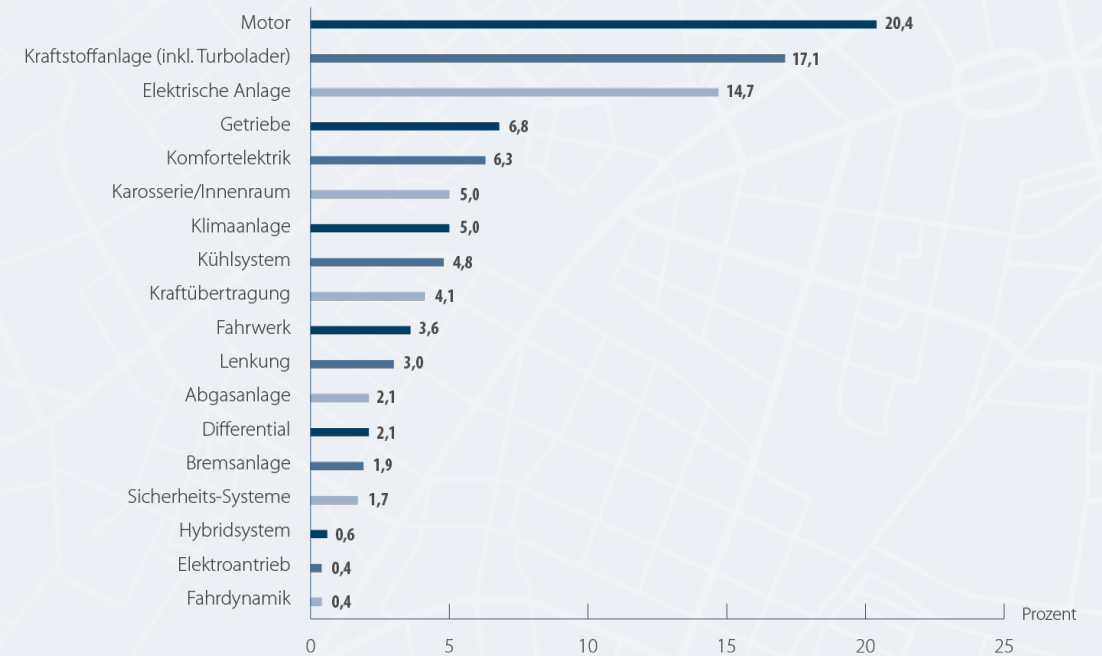


ABBILDUNG 2: SCHADENREGULIERUNGSSUMME NEUWAGEN



*Der Motor ist bei Neu- und Gebrauchtwagen
verantwortlich für den höchsten
Anteil an Schadenregulierungssumme*

ELEKTRISCHE ANLAGE

...am anfälligsten

ABBILDUNG 3: SCHADENHÄUFIGKEIT GEBRAUCHTWAGEN

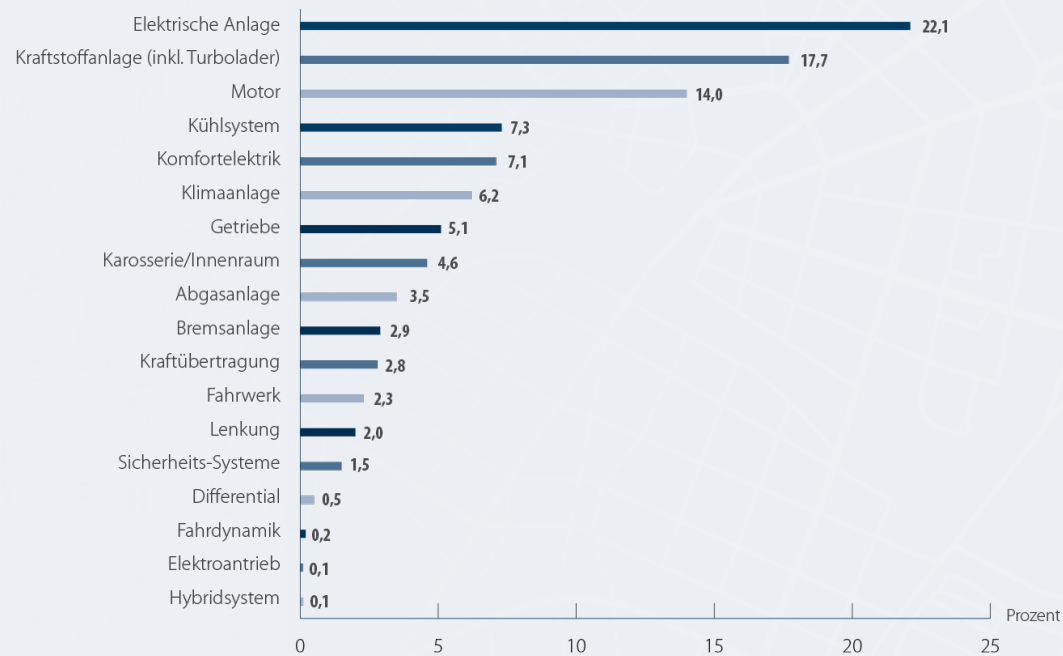
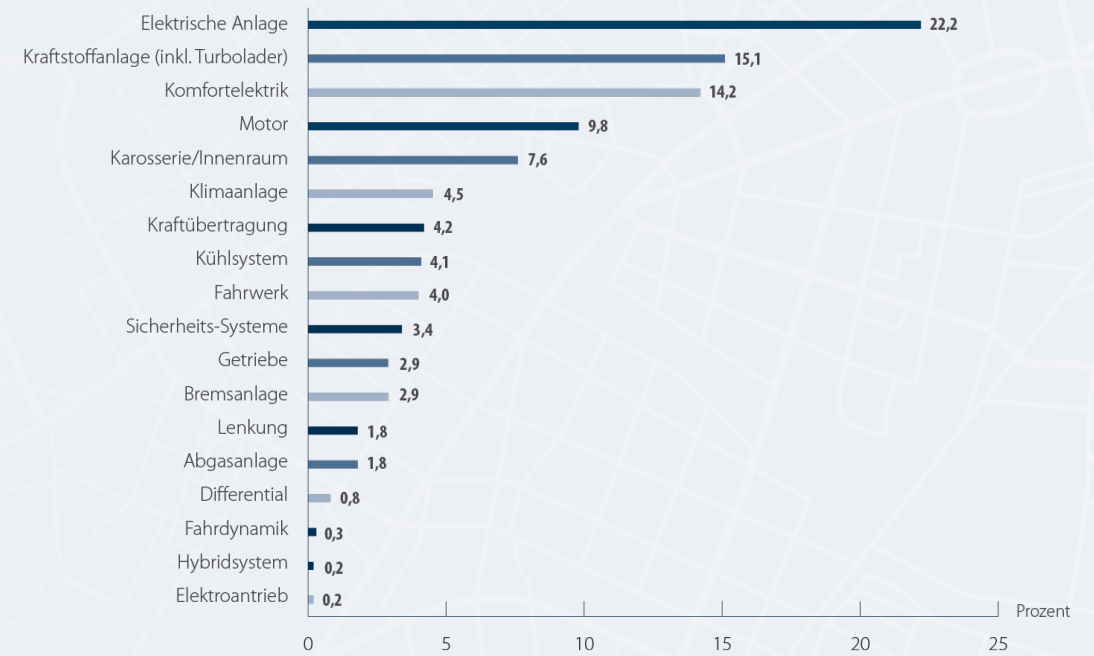


ABBILDUNG 4: SCHADENHÄUFIGKEIT NEUWAGEN



→ Aufgrund immer komplexerer Elektrik und Elektronik
bleibt die elektrische Anlage am anfälligsten

Planen Sie Ihre Garantiekosten?

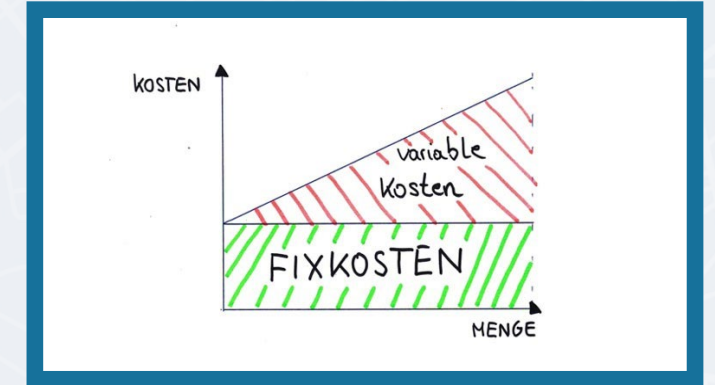
Oder:



**Zahlen Sie den Schaden
aus der Kassa?**



**Bilden Sie Rückstellungen,
die sich im Fremdkapital
wiederfinden und im Endeffekt
Steuern kosten?**



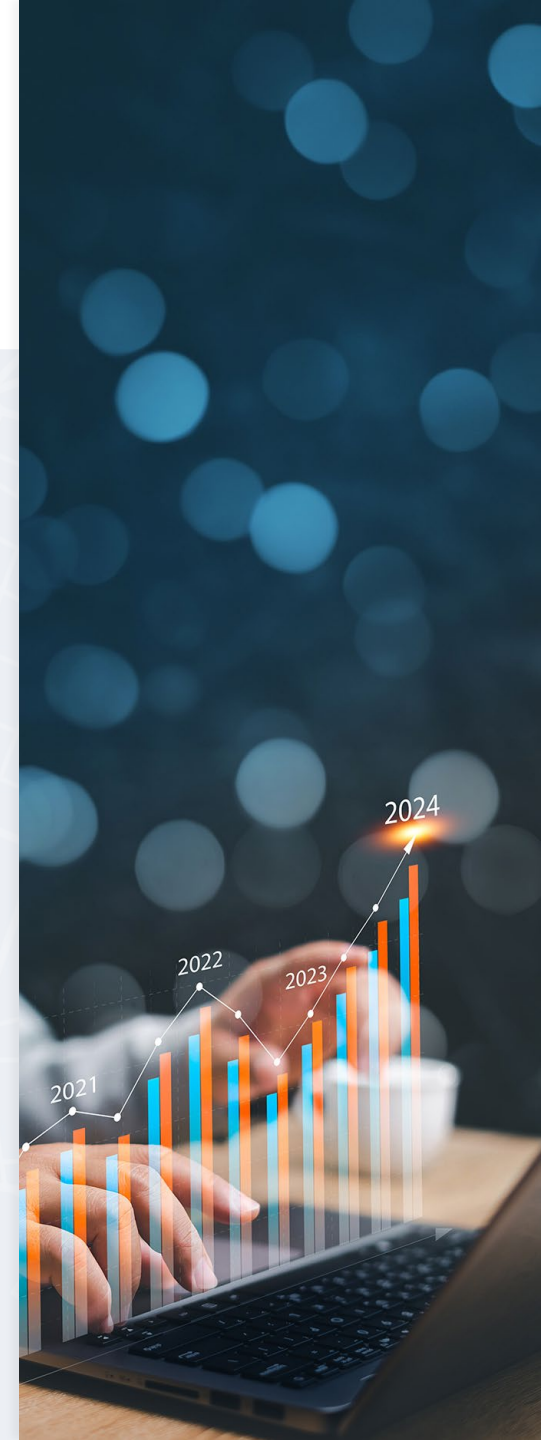
**Oder haben Sie mit einer fixen
Prämie ein kalkulierbares Risiko?**

Branchenweite Preissteigerungen

Ergebnisse der Händlerbefragung der puls Marktforschung

- **86 Prozent** der Betriebe gaben an, dass die **Werkstattkosten** in den letzten zwei Jahren gestiegen seien. Im Schnitt stiegen die Kosten für vergleichbare Service- und Reparaturleistungen um **19 Prozent**.
- Als Folge von Inflation und Lohnsteigerungen haben sich in **84 Prozent** der Betriebe die **Stundenverrechnungssätze** der Werkstätten in den letzten 24 Monaten um durchschnittlich **16 Prozent** erhöht.
- **86 Prozent** der befragten Betriebe geben Steigerungen bei den **Ersatzteilpreisen** an, im Schnitt um **16 Prozent**.

70 Prozent der befragten Entscheider rechnen mit weiteren **11 Prozent** Preisaufschlägen für Werkstattleistungen in den kommenden 24 Monaten.



Kunden sorgen sich

Negativer Einfluss auf Autoanschaffung und Kundenloyalität

- Auto-Interessenten sind v. a. aus Sicht der Händler durch die **unsichere Wirtschaftslage** stark verunsichert.
- Themen wie wirtschaftliche Entwicklung (*an erster Stelle*), gestiegene Fahrzeugpreise (*Platz zwei*), Inflation, Kaufkraftverlust sowie diverse politische Maßnahmen **trüben die Stimmung** unter den Kunden.
- Diese Sorgen wirken sich deutlich (**65 Prozent**) auf Pläne der Kunden zur **Anschaffung eines Fahrzeuges** aus. Auch Kundenbindung schwindet.

60 Prozent der befragten Handelsbetriebe registrieren nachlassende Kundenloyalität im Werkstattbereich – aufgrund der Preisentwicklung.

Garantieevermarktung.

Wer verkauft die Garantie?



= ein Bestandteil der
Vermarktung /
Marketing-Strategie



Vertrieb über
den Kundendienst



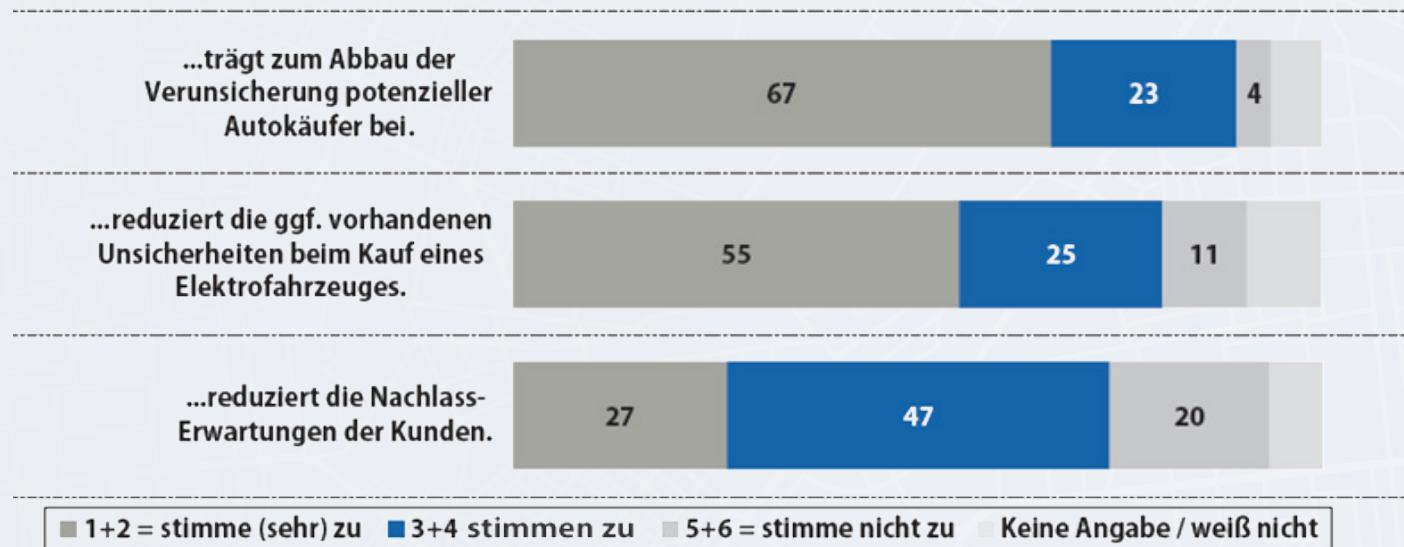
Vertrieb über
den Gebrauch-/
Neuwagenverkauf

Wirkung von Garantiever sicherungen

Dämpfen Verunsicherung der potenziellen Autokäufer

Neuwagen-Anschlussgarantien und Gebrauchtwagen-Garantien reduzieren die Verunsicherung der Kunden.

Im Folgenden geht es um NW-Anschlussgarantie / GW-Garantie:
Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?
Eine NW-Anschlussgarantie / GW-Garantie ...



Gerankt nach Top-2-Boxes = Werte 1+2 „stimme (sehr) zu“

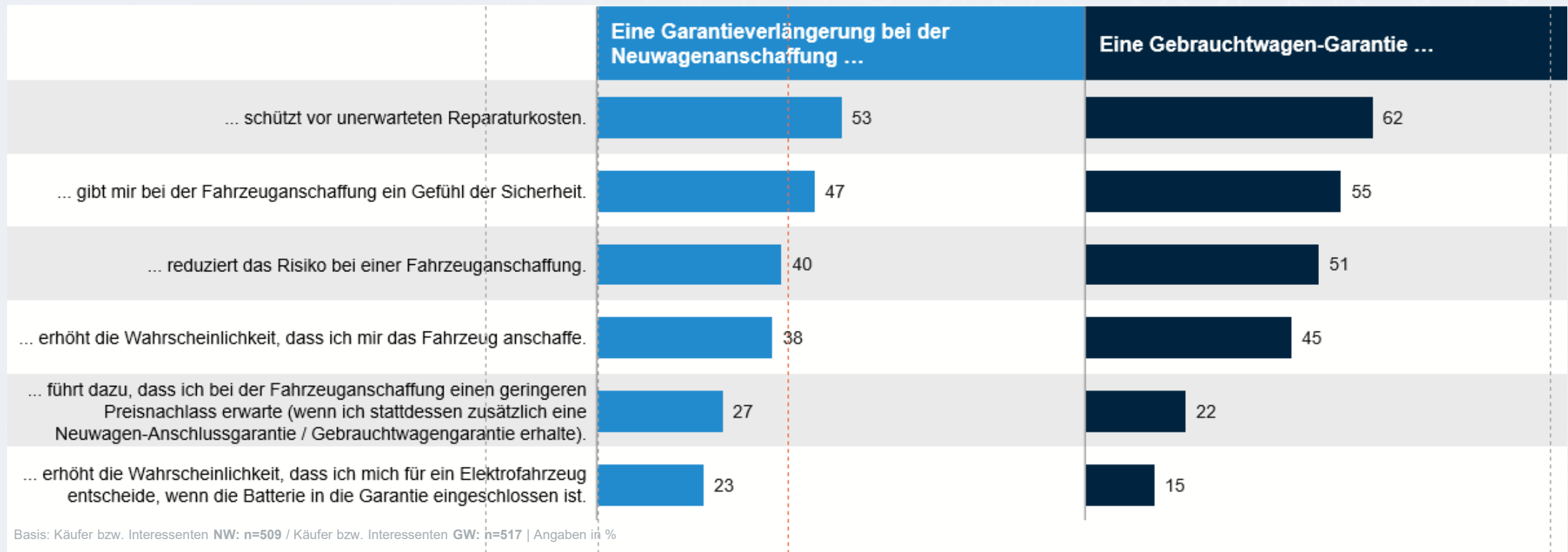
Quelle: AUTOHAUS puls Schlag 09/2024

Garantien als Booster für Fahrzeugkauf

Wichtiger Kaufimpuls für Interessenten

Käufer bzw. Interessenten:

Wie denken Sie allgemein über eine Garantieverlängerung bei der Neuwagenanschaffung/Gebrauchtwagen-Garantie?



Fazit: Was bringt die Garantie?

Vorteile für den Handel

Eine Neuwagenanschluss- oder Gebrauchtwagen-Garantie sichert die Kunden ab und schafft Vertrauen:

- Reduzierung des Gewährleistungsrisikos
- Vertrauen in das Produkt und den Handel (Bei Kauf und Rep.)
- Stärkere Kundenbindung an das Autohaus und die Werkstatt
- Garantieverlängerungen sind im Gebrauchtwagen- bzw. Neuwagengeschäft wichtiger bzw. fast so wichtig wie Rabatte (Instrument).
- Vor allem in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und explodierender Werkstattkosten haben Garantien das Potenzial, Interessenten den letzten Kaufimpuls zu geben.



Was bietet CarGarantie?

Produkte und Vorteile

- Garantie- oder Reparaturkostenversicherung:
 - *Individuelle Produkte für Neu- und Gebrauchtwagen, neue und gebrauchte Motorräder*
 - *Versicherungsprodukte zur stärkeren Kundenbindung*
- Marketingsupport (*Kundenkontakt-Programme, Direktmarketing, Werbematerial für den PoS etc.*)
- Planbare Garantiekosten
- Steigerung der Restwerte durch qualitativ hochwertige Fahrzeuge mit Garantie
- Rasche Abwicklung im Schadenfall
 - *In AT sind wir für CZ, SK, H, RO, BU, SLO, HR, PL verantwortlich*
- Direkte Betreuung durch unser Sales-Team und den CustomerService





VIELEN DANK

für Ihre Aufmerksamkeit.