Österreichische Post AG, Zul.-Nr. MZ 02Z030757 M, Österr. Wirtschaftsverlag,
Grünbergstr. 15, 1120 Wien, Retouren an PF 100, 1350 Wien

DIE NUMMER 1
in Österreichs Kfz-Werkstätten und Autohäusern*

WWW.AUTOMOTIVE.CO.AT

KFZ wirtschaft

06

FACHMAGAZIN FÜR FAHRZEUGHANDEL, -REPARATUR & -INDUSTRIE

JUNI 2018

* Ergebnisse der aktuellen Studie des unabhängigen Instituts Spectra (Details siehe Seite 2).

AUTO SCOUT 24

gebrauchtwagen.at

Der neue Bi-Turbo auf dem österreichischen Markt.

Wir bündeln unsere Kräfte für Ihren Erfolg. Und Sie profitieren ab sofort vom Besten zweier Welten.

- Monatlich über 8 Mio.* Besuche von potenziellen Käufern.
- Einmal inserieren und bei beiden Portalen online sein.
- Nur ein persönlicher Ansprechpartner für alle Themen.

www.autoscout24.at
AutoScout24 AS GmbH | Opernring 5 | A-1010 Wien | kundenservice@autoscout24.at

*Monatliche Besuche Google Analytics AutoScout24.at und gebrauchtwagen.at, Jänner 2017

„Die Mechaniker sind begeistert“

SARI MELCHER, Vertriebsleiterin vom Marderabwehrspezialisten Stop & Go, spricht im KFZ Wirtschaft-Interview über Marderabwehr als Zusatzertrag für die Werkstätte, über Produktinnovationen und den spezifisch österreichischen Markt.

VON WOLFGANG BAUER

Sari Melcher, Vertriebsleiterin Stop & Go

„Wir sind uns der Verantwortung in der Gesellschaft bewusst und wollen mit positivem Beispiel vorangehen.“

SARI MELCHER, STOP & GO

KFZ Wirtschaft: **Frau Melcher, inwieweit lassen sich für die Werkstätte mit Marderabwehr Zusatzerträge generieren?**

Sari Melcher: Neben der bereits sehr guten Margensituation bei den Produkten und der damit verbundenen Werkstattauslastung können die Werkstätten darüber hinaus in puncto „Wertschöpfung“ dazugewinnen. Der Kunde kommt mit einem Problem in die Werkstatt und braucht eine Lösung. Stop & Go bietet mit kostenlosen Schulungen, POS-Materialien etc. den Werkstätten alles, was sie benötigen, um eine kompetente Beratung durchführen und letzten Endes einen Kaufabschluss mit einem zufriedenen Kunden tätigen zu können.

Aus welchen Produktgruppen können Ihre Kunden wählen?

Wir bieten mit unserem Vollsortiment für jeden Geldbeutel und jedes Marderproblem die passende Lösung. Angefangen von der essenziellen Vorbehandlung über Duftabwehr und Ultraschallabwehr hin zur Hochspannungsvariante.

Wie gestaltet sich für Stop & Go der österreichische Markt?

Der österreichische Markt war und ist nach wie vor ein sehr interessanter Markt mit viel Potenzial. Personell haben wir dahingehend investiert, sodass diesem Markt die gleiche intensive Betreuung zugrunde liegt wie unserem Hauptmarkt, dem deutschen.

Was zeichnet den österreichischen Markt spezifisch aus?

Das fast flächendeckende Verbreitungsgebiet des Marders sowie die positiven Eigenschaften der Kunden. Wenn Sie von einem Produkt überzeugt sind, dann halten Sie diesem auch die Treue.

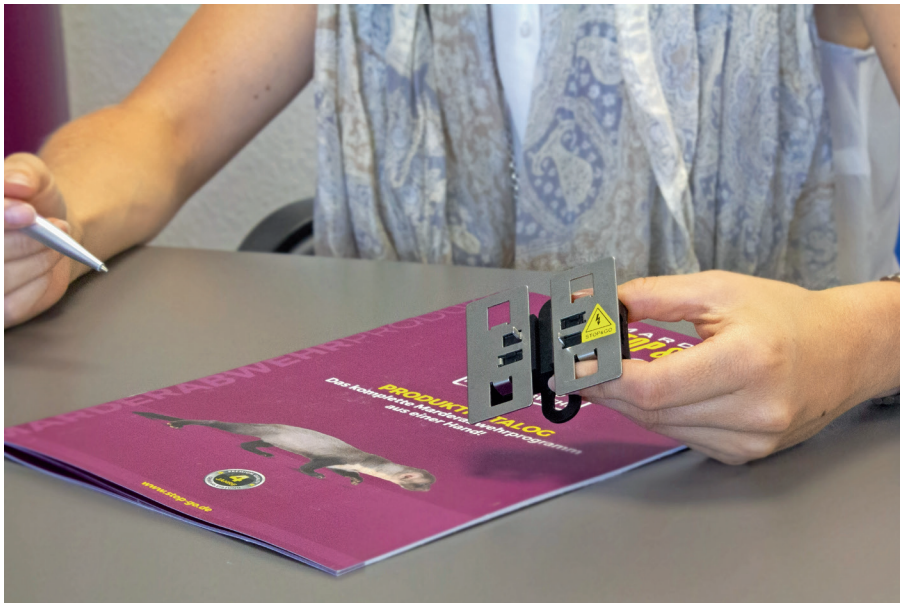
Welche Produkte bzw. Innovationen sind in nächster Zeit von Ihnen zu erwarten?

Wir sind uns der Verantwortung in der Gesellschaft

bewusst und wollen mit positivem Beispiel vorangehen. So werden wir gegen Ende des Jahres unsere Verpackung weg von Plastik hin zu hochwertiger Kartonage umstellen. Konkret möchten wir noch nichts über weitere bevorstehende Innovationen verraten. Generell steht auch hier das Thema Nachhaltigkeit im Fokus, welches wir in Kooperation mit namhaften Instituten angehen. Seit noch nicht mal einem Jahr haben wir ja erst unsere Innovation, die schraubenlose Montage der Edelstahlkontaktplatten (SKT), auf den Markt gebracht *(siehe Bild rechts)*, welche sehr gut angenommen wird. Die Mechaniker sind begeistert vom schnellen problemlosen Einbau.

Werden Sie auf der Automechanika 2018 bzw. auf der AutoZum 2019 präsent sein? Wenn ja, warum sind diese Auftritte wichtig?
Ja. Unsere Internationalisierung schreitet immer stärker voran. Wir können mittlerweile Kunden aus Indien zu unserem festen Kundenstamm zählen. Messeteilnahmen im Allgemeinen sind für uns unabdingbar. Unsere Marke lebt von der ständigen Präsenz und dem hohen Wiedererkennungswert. So haben wir uns in den Köpfen etabliert.

Gerald Lichthardt ist ab sofort Area Sales Manager für Österreich. Was erwarten Sie sich bzw. welche Ziele sind hier gesteckt?
Hohe. Vornehmlich wollen wir unseren Kunden optimale Betreuung gewährleisten, um mit Stop & Go eine noch höhere Wertschöpfung für ihre Unternehmen zu erreichen.



Produktinnovation von Stop & Go: die schraubenlose Montage der Edelstahlkontaktplatten

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

Versicherungsvermittlung im Autohaus

GARANTA Die Vermittlung von Kfz-Versicherungen ist für drei Viertel der österreichischen Autohäuser ein wichtiges Thema.

Hans-Günther Löckinger, Garanta-Versicherung

Eine Market-Studie im Auftrag der GARANTA zeigt, dass sich neun von zehn Kunden eine Beratung über Kfz-Versicherungen im Autohaus wünschen. Die Vermittlung von Versicherungen bringt auch dem Kfz-Betrieb zahlreiche Vorteile und erschließt wichtige Einnahmequellen. GARANTA-Geschäftsführer Hans-Günther Löckinger: „Das sind zum einen die Provisionen, die für zusätzliche Deckungsbeiträge sorgen – das Versicherungsgeschäft kann Ergebnisbeiträge zwischen 8 und 14 Prozent der erwirtschafteten Gewinne leisten. Dazu kommt der Erstkontakt im Schadenfall. Rund 1,25 Millionen Kfz-Schadenfälle pro Jahr unterstreichen die Bedeutung der Versicherung für spätere Reparaturleistungen."
Betriebe, die ihren Kunden die richtigen Kfz-Versicherungen anbieten wollen, stehen bei der GARANTA grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Entweder sie vermitteln selber als „Versicherungsagent" (hierfür bedarf es einer Eintragung im GISA) oder mit Unterstützung durch das GARANTA-Sales-Team. Dabei spricht der Verkäufer den Kunden im Zuge des Autokaufs auch auf eine Kfz-Versicherungslösung der GARANTA an und kontaktiert das Sales-Team per Telefon. Dann übergibt er den Telefonhörer an seinen Kunden. Seine Arbeit ist somit erledigt, denn alles Weitere erledigt das GARANTA-Sales-Team für ihn. Mit jeder abgeschlossenen GARANTA-Kfz-Versicherung erhält das Autohaus eine Tippgeberprovision. „Unsere Gebietsleiter stehen interessierten Autohäusern mit Rat und Tat zur Seite und sind bei der Frage behilflich, welche Form für den jeweiligen Betrieb die sinnvollste ist", so Löckinger.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- zusätzliche Ertragsquellen
- erhöht die Kundenbindung
- automatische Aktualisierung der Kundendaten
- Verkauf von Kfz-Versicherungen unterstreicht die Kompetenz in allen Mobilitätsfragen.
- Kombination von Versicherungsverträgen mit Leasing- oder Finanzierungsverträgen
- ermöglicht maßgeschneiderte Angebote und lange Vertragsdauer
- Kundentreue verbessert Werkstattauslastung.

Die für das jeweilige Bundesland zuständigen GARANTA-Gebietsleiter findet man unter www.garanta.at/ansprechpartner.html
Servicehotline 05 0448-9400