

Gebrauchtwagengarantien

Garant für mehr Verkäufe und Ertrag

Gebrauchtwagenkäufer favorisieren Sicherheit im Handel statt freien Fall

„Wie kann ich mich vom Privatmarkt absetzen?“ Das war in der Vergangenheit für viele Autohändler eine entscheidende Frage. Denn der Privatmarkt war seit jeher der große Wettbewerber des Automobilhandels. Schließlich erwarb damals deutlich mehr als die Hälfte der Käufer ihr Fahrzeug auf dem Privatmarkt. Als dann zum 1. Januar 2002 das neue Gewährleistungsrecht in Kraft trat, war die Hoffnung der Automobilhändler groß, dass sich der Vertragshandel nun größere Marktanteile sichern könnte. Schließlich gilt für private Verkäufer das Gewährleistungsrecht, das dem Käufer größere Sicherheit bietet, nicht. Die positiven Auswirkungen der neuen Regelung sind seither langsam spürbar geworden. Wie der DAT-Report 2012 zeigt, haben inzwischen viele Gebrauchtwagenkäufer erkannt, dass ihnen das neue Recht Vorteile bietet, wenn sie ihr Fahrzeug im Handel kaufen. Der Privatmarkt verlor so langsam, aber systematisch an Einfluss. Derzeit liegt er bei einem Marktanteil von 44 Prozent, hat also in den letzten zehn Jahren rund zehn Prozent verloren.

Allerdings scheinen dennoch viele Händler nur zögerlich zu registrieren, dass ihnen das Gewährleistungsrecht auch bei älteren Fahrzeugen größere Chancen bietet. Denn 2011 kauften die Kunden 42 Prozent der über sechs Jahre alten Fahrzeuge im Automobilhandel. Ein Jahr zuvor waren es erst 35 Prozent. Der Käufer, so zeigt der DAT-Report 2012, möchte gerade bei diesen Fahrzeugen nicht mit bösen Überraschungen rechnen müssen und kauft lieber beim Handel als auf dem Privatmarkt, wo er nicht geschützt ist.

Gerade mit seinem Garantieangebot – immerhin werden heute 45 Prozent der Gebrauchten im Handel mit einer Garantie verkauft – hat das Autohaus einen absoluten Trumpf in der Hand, den er laut Dr. Axel Koblitz, Hauptgeschäftsführer des ZDK, unbedingt ausspielen sollte: „Schon wegen der unabdingbaren Sachmängelhaftung beim Verkauf an privat – sofern nach Alter und Laufleistung noch möglich – sollten die Betriebe zusammen mit dem

Fahrzeug eine Gebrauchtwagengarantie anbieten. Gegenüber dem Käufer ist dies zugleich ein vertrauensbildendes Qualitätsversprechen wie auch eine wichtige Kundenbindungsmaßnahme.“

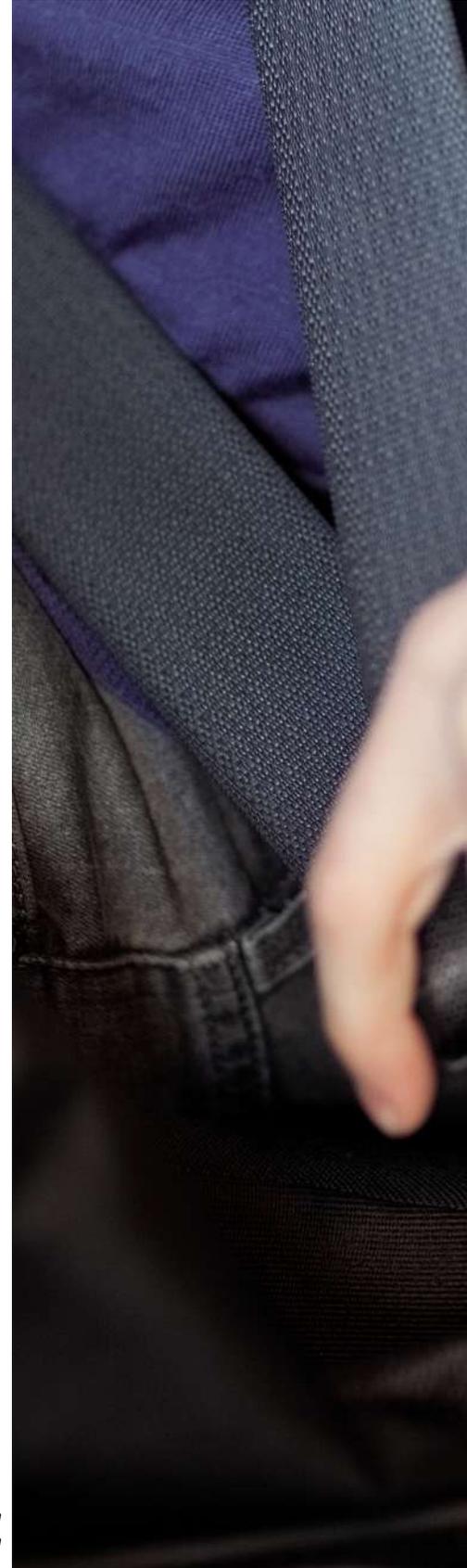
Garantien sind für Kunden entscheidend

Der Erfolg von Gebrauchtwagengarantien ist in der Branche unbestritten. Allen ist klar: Diese Versicherungsangebote dienen der Vertrauensgewinnung und sind mehr denn je der Garant für Zusatzverkäufe. „Der Gebrauchte mit Garantie war früher das beste Argument im Gebrauchtwagenverkauf des Händlers und wird es auch in Zukunft bleiben“, bringt es Lutz Kortlücke, Vorstand der Real Garant Versicherung, auf den Punkt. Denn, so steht fest, der Kunde sucht Sicherheit, und die findet er beim Kfz-Händler. „Für ganze 73 Prozent unserer Kunden ist die Gebrauchtwagengarantie der wichtigste Bestandteil unserer Dienstleistungsangebote“, bestätigt auch Michael Ostermaier, Geschäftsführer des gleichnamigen Autohauses in Vilsbiburg. Er hat dazu aktuell eine Umfrage unter seinen Kunden gemacht. Für Ostermaier sind daher hauseigene Gebrauchtwagengarantien auf eigenes Risiko, aber auch klassische Full-Service-Garantien spezialisierter Gebrauchtwagenanbieter das Nonplusultra im Gebrauchtwagengeschäft. So lassen sich nach seiner Überzeugung darüber nicht nur mehr Autos verkaufen, sondern auch langfristig attraktive Zusatzerträge insbesondere im Werkstattgeschäft erzielen.

Kluge Abwägung zwischen Eigen- und Fremdgantien

Händler sollten jedoch klug zwischen Eigengarantien auf eigenes Risiko und Garantien durch spezialisierte Anbieter abwägen. Koblitz erläutert: „Gegen Eigengarantien spricht bei kleineren Betrieben bereits die zu geringe Risikostreuung. Auch bei größeren Betrieben gibt der

Sicherheit rund um sein Auto ist für den Kunden ein wichtiges Kaufargument.



ÜBERBLICK GEBRAUCHTWAGENGARANTIEN

Eigengarantie des Händlers:

Diese Garantie wird auf eigenes Risiko des Händlers angeboten und basiert auf den rechtlichen Standards.

Vorteil: Unabhängigkeit

Nachteil: Risiken bei der Bildung von Rückstellungen sowie mögliche Mehrkosten bei der Schadenbearbeitung und -abwicklung durch den Händler

Unterstützte Eigengarantie des Händlers:

Diese Garantie wird ebenfalls auf eigenes Risiko des Händlers angeboten, jedoch in der Abwicklung von einem Garantieanbieter durch entsprechende Softwareprogramme und/oder einem entsprechenden Kundenkontaktcenter unterstützt.

Vorteil: Bewahrung der Unabhängigkeit bei gleichzeitig kompetenter Unterstützung durch Spezialisten

Nachteil: Risiken bei der Bildung von Rückstellungen

Garantieversicherung:

Klassische Garantieversicherungsangebote je nach gewünschtem Umfang des Spezialisten ohne Risiko des Händlers

Vorteil: Kein Risiko für den Händler, da gewünschtes Garantieprogramm aus der Hand kompetenter Spezialisten kommt

Nachteil: Einschränkung der Entscheidungsfreiheit bei Schadenzahlung

Wunsch nach professioneller Abwicklung, exakt kalkulierbaren Kosten und der Vermeidung unangenehmer Ablehnungsgespräche mit den Kunden meistens den Ausschlag für die Kooperation mit einem erfahrenen Garantieversicherer.“ Nach dem Motto „Schuster, bleib bei Deinen Leisten“ spricht sich Horst Ziegler, Geschäftsführer Allianz Automotive Service, sogar kategorisch gegen die Eigengarantie aus: „Es ist besser, keine eigene Garantie anzubieten, sondern auf erfahrene Partner zurückzugreifen.“ Doch es gibt auch Zwischentöne. Michael Ostermaier setzt beispielsweise in seinem Haus auf einen gesunden Mix der verschiedenen Pakete. So bietet er zum einen mit Unterstützung der Car-Garantie eine hauseigene Gebrauchtwagengarantie auf eigenes Risiko an und zum anderen eine Vollversicherung mit einem Sorglospaket über fünf Jahre, ebenfalls von der Car-Garantie. Ob ein Autohaus eine hauseigene Garantie auf eigenes Risiko anbietet und damit die Bildung von Rückstellungen oder auch die Schadenbearbeitung selbst verantwortet, ist immer eine Frage der Professionalität: „Je professioneller die Betriebe Auslieferung und Schadenabwicklung handhaben, umso sinnvoller ist eine Eigengarantie“, sagt Ostermaier. Allerdings rät der Autohausinhaber hier kleineren Händlern zur Vorsicht, da für Eigengarantien immer eine gewisse Betriebsgröße und Personalausstattung vorhanden sein sollte. Einigkeit herrscht in der Branche indes über Garantien für junge Gebrauchte. So weiß beispielsweise Andreas Ebner, Geschäftsführer der AVP-Gruppe: „Eine vollwertige Neuwagen-Anschlussgarantie des Herstellers ist gegenüber einer Gebrauchtwagengarantie als Baugruppengarantie für einen Kunden immer sinnvoller.“

Garantien als Schlüsselfunktion

Auf dem „Secondhand-Markt“ gibt es eine Reihe von Unternehmen, die unterschiedliche Garantieleistungen anbieten (vgl. Anbietertabelle, S. 17). Viele arbeiten bereits seit vielen Jahren mit dem Fach-

Foto: Thinkstock

handel zusammen – bei der Car-Garantie sind es ganze 41 Jahre, bei Real Garant immerhin 25 Jahre. Damit wissen die Spezialisten dort genau, was der Automobilhandel für ein ertragreiches Gebrauchtwagengeschäft benötigt. Axel Berger, Vorstandsvorsitzender der Car-Garantie: „Der Endverbraucher setzt immer mehr auf eine langfristige und planbare Mobilität. Daher werden auch die Garantieprodukte immer umfangreicher und serviceorientierter, wie zum Beispiel die neuen All-inclusive-Produkte.“ Für den Allianz-Versicherungskonzern stehen Garantien bei der Zusammenarbeit mit Automobilherstellern, Captives und Händlern im Vordergrund. Roman Blaser, CEO Allianz Global Automotive: „Neben der Entwicklung globaler Partnerschaften strebt die Allianz vor allem eine enge Verzahnung mit den Herstellern, den Captives und dem Handel an. Unser Ziel ist es, entlang der Wertschöpfungskette intelligente und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.“ Weltweit kooperiert die Allianz mit 44 Herstellern. Häufig beginnen laut Blaser Kooperationsverhandlungen mit dem Gespräch über die Garantie. Dabei weiß die Branche die angebotenen Konzepte des Versicherungskonzerns zu schätzen. Ralf Schollenberger, Geschäftsführer Allianz Automotive Services: „Der Handel ist zunehmend an Paketlösungen und Flatrates interessiert. Zudem ist es für die Händler wichtig, dass die Garantien in die Autofinanzierungen integriert sind.“



Laut Schollenberger schätzen die Händler bei der Schadenbetreuung vor allem den hohen Sachverstand der Allianz-Mitarbeiter. Sie seien allesamt Fachkräfte, die in der Werkstatt gearbeitet haben und zu 95 Prozent über einen Kfz-Meisterbrief verfügen.

Achtung vor dem Kleingedruckten

Damit die Garantien auch wirklich dem Kundenwunsch entsprechen, raten die Anbieter den Händlern, den Kunden ausführlich zu informieren. Bernd Eberle, Leiter Garantie Europ-Assistance Versicherung: „Die Verkäufer sollten die Kunden über das Garantieversprechen und die Garantieleistungen umfassend informieren. Dann werden Garantiekonzepte im Schadensfall nicht nur zum Kundenbindungs-, sondern auch zum Kundenbetreuungskonzept. Denn ein im Vorfeld gut beratener Kunde kommt auch dann wieder, wenn die Garantieversicherung nicht alles bezahlt hat.“ Getreu der Devise „prüfe, wer sich ewig bindet“ sollte sich aber auch der Händler vor der Auswahl seines Garantieanbieters gut informieren. So empfiehlt Horst Ziegler, Geschäftsführer Allianz Automotive Service, das jeweilige Vertragswerk genauestens unter die Lupe zu nehmen: „Achtung vor dem Kleingedruckten! Der Handel sollte sich die Garantiebedingungen und Verträge genau ansehen und sich nicht von günstigen Preisen blenden lassen.“ Wichtig sei zudem für den Händler, dass die Ansprechpartner seines Garantievertragspartners greifbar seien. Ziegler sagt: „Die Händler sollten dringend darauf achten, dass die Arbeit in der Werkstatt und der Dialog mit dem Kunden reibungslos vonstattengehen. Während der Öffnungszeiten der Werkstatt müssen die Garantiepartner am Telefon für die Servicemitarbeiter erreichbar sein.“ Es bestünde heute in den Werkstätten kein Spielraum mehr für Warteschleifen und unklare Entscheidungen. Auch ein Blick auf die Zahlungsbereitschaft der Garantiegeber sowie die Geschwindigkeit der Schadenabwicklung lohnt sich nach Überzeugung des Mana-

gers. Ein zuverlässiger Garantieanbieter, der individuell reagieren kann und sich auf die Belange seiner Händlerkunden einstellt, ist für den Händler unerlässlich, meint Markus Müller, Vorstandsvorsitzender der Intec. Zudem ist es nach Auffassung von Andreas Tissen, Geschäftsführer von Tissen Kruck, wichtig, dass sich der Versicherungsanbieter voll und ganz auf den Händler als Partner am PoS konzentriert.

Garantielaufzeiten mit Augenmaß

Inzwischen werden die angebotenen Laufzeiten der Gebrauchtwagengarantien in der Branche immer länger. So hat die Car-Garantie ein Garantiekonzept entwickelt, das den Kunden bis zu zehn Jahre an den Betrieb binden soll. Mit dieser Qualitätsaussage kann sich das Autohaus laut dem Car-Garantie-Vorstandsvorsitzenden Axel Berger nochmals vom Wettbewerb und vom Privatmarkt absetzen und zusätzlichen Werkstattumsatz durch Inspektions- und Wartungsarbeiten generieren. „Mit unserem Langzeitgarantiekonzept bieten wir dem Handel und seinen Kunden bis zu zehn Jahre Sicherheit vor Reparaturkosten und eine langfristige Kundenbindung – quasi bis zum nächsten Autokauf“, ist Berger überzeugt. Dem stimmen jedoch nicht alle Autohäuser zu. Denn, so Michael Ostermaier mit seinem Gebrauchtwagenmarkt AUT.OS: „Wir halten Gebrauchtwagengarantien bis zum fünften Jahr für angebracht. Ein Fahrzeug bis in das achte oder neunte Jahr zu begleiten, macht für uns als Vertragshändler dagegen keinen Sinn.“ Ein Händler müsse es schaffen, dem Kunden spätestens nach fünf Jahren ein neues Auto zu verkaufen.

Damit gilt letztlich: Jeder Autohändler muss auch in puncto Laufzeiten für sich prüfen, was für ihn sinnvoll ist. Zudem müsse man sich nach der Erfahrung im eigenen Haus richten. Bei Ostermaier beispielsweise wünsche der typische Gebrauchtwagenkunde mit einem fünf Jahre alten Fahrzeug nur eine einjährige, nicht aber eine zweijährige Gebrauchtwagengarantie.

Fazit: Gebrauchtwagengarantien zählen heute zu den schlagkräftigsten Argumenten für den Kunden, um im Automobilhandel zu kaufen – erstaunlich, dass nicht jeder Händler es konsequent nutzt.

Isabella Finsterwalder

MEINUNG

KRITISCHE PRÜFUNG GEFORDERT



Foto: Archiv

Joachim von Maltzan, Leiter Ressort Management & Wirtschaft.

Viele Gebrauchtwagenkunden kommen zum Händler, weil sie dort nicht nur das Fahrzeug, sondern auch die für sie so wichtige Sicherheit erwerben können. Die Garantien sind also ein wesentliches Argument, mit dem der Handel sich vom Privatmarkt abgrenzen kann. Wenn Garantien aber eine so hohe Bedeutung im Handel haben, dann ist es erstaunlich, wie nachlässig manche Händler mit diesem Thema umgehen. Kaum ein Geschäftsführer macht sich große Gedanken darüber, mit welchem Anbieter er zusammenarbeiten will und welche Konzepte der verschiedenen Anbieter er nutzen will. Er trifft vielleicht noch die Entscheidung, ob er eine Eigengarantie anbieten oder

die Konzepte der Garantiegeber nutzen will. Der Rest liegt dann meist bei der Gebrauchtwagenabteilung. Dabei spielen die Garantien eine wesentliche Rolle bei der Kundenbindung. Sie sorgen dafür, dass der Kunde regelmäßig die Werkstatt des Händlers besucht. Sie bieten dem Händler die Möglichkeit, mit seinem Kunden permanent im Gespräch zu bleiben und verschaffen ihm so die Chance, dem Kunden auch das nächste Fahrzeug zu verkaufen.

Die Kfz-Betriebe sollten daher genau prüfen, mit wem sie zusammenarbeiten wollen und welche Dienstleistungen, die die Garantiegeber ihnen bieten, sie in Anspruch nehmen wollen. Der Aufwand lohnt sich, denn damit verschafft sich der Händler die Eintrittskarte für das Geschäft von morgen.

Die wichtigsten Garantianbieter auf einen Blick

Anschrift	Leistungsumfang	Sonderleistungen	Kooperationen
Allianz Global Automotive Warranty Einsteinring 28, 85609 Aschheim Tel.: +49-(0)89/2 0004 8000, Fax: +49-(0)89/2 0004 83 00-0 E-Mail: garantie@allianz-warranty.com Geschäftsführung: Rolf Schollenberger, Horst Ziegler	Garantie- und Servicelösungen rund um das Kfz: NW-Anschlussgarantie (Pkw, Krad, Wohnmobile), GW-Garantien (Pkw, Krad, Wohnmobile), Servicegarantie (Pkw, Krad, Wohnmobile), Reifengarantie (Pkw). Bestseller: Baugruppen-, NW-Anschlußgarantien, Garantieverlängerungen	Faire, schnelle Zahlungsabwicklung zur Sicherstellung der Liquidität im Auto- haus, kompetente Fachberatung, detail- lierte Kosten-, Schaden-, Prozessreports, spezielle Lösungen für E-Mobilität	Mit 18 Automobil- und Zweirad- herstellern
CG Car-Garantie Versicherungs-Aktiengesellschaft Gründlinger Straße 12, 79111 Freiburg Tel.: +49-(0)761/45 48-0 Fax: +49-(0)761/45 48-2 48 E-Mail: info@cargarantie.de Vorstandsvorsitzender: Axel Berger	Klassische Full-Service-Garantie ohne Risiko, Händlereigen- garantien oder das Garantie-Abwicklungssystem CG-Freeweb via Internet. Garantieprodukte: Baugruppengarantien, Komplet- garantien, Car-Garantie-Bankprodukte-Laufzeiten: 12, 24, 36 Monate mit der Möglichkeit der Verlängerung bis zu zwölf Jahre. Preise abhängig von Laufzeit, Fahrzeug, KW, Baugrup- pen- oder Komplettgarantie	Kundenkontakt-Center: individuelle Kundenkontakt-Programme; 10-Jahres- Garantie; Flatrate-Module: Kombination von Garantie und Servicetools War- tung/Service, integrierbar in die Finan- zierung des Fahrzeugs	Mit 22.000 Autohäusern in ganz Europa, davon 13.000 in Deutschland Mit mehr als 30 Herstellern und Impor- teuren
Europ Assistance Versicherungs-AG Infanteriestraße 1, 80797 München Tel.: +49-(0)89/55 98 7-1 05 Fax: +49-(0)89/55 98 7-1 99 E-Mail: bernhard.eberle@europ-assistance.de Leiter Garantie: Bernhard Eberle	NW-Anschlussgarantie (ähnlich der Herstellergarantie), GW- Garantie (Baugruppengarantie), Service Kompakt Garantie (Baugruppengarantie), Eco bzw. Elektro Drive Garantie (Bau- gruppengarantie für umgerüstete Autogas- und Elektrofahr- zeuge), Garantie/Wartung Plus (NW-Anschlussgarantie, GW- Garantie und Wartungsgarantie), Antriebsstranggarantie	Für alle Garantieprodukte optional Mobilitätsgarantie für 12 oder 24 Monate	Mit 2.955 Händlern/Werkstätten
German Assistance Versicherungs Aktiengesellschaft Große Viehstraße 5-7, 48653 Coesfeld Tel.: +49-(0)2541/8 02-3 00 Fax: +49-(0)2541/8 02-3 99 E-Mail: info@german-assistance Vorstand: Karl Assing	Von der Baugruppenabsicherung bis zu einem All-in-Umfang. Bei neuesten Garantiemodellen, der XXL-Garantie und der Car Assistance 36 können Automobilhändler den Leistungsum- fang für das jeweilige Fahrzeug wählen. Kosten: ab 99 Euro für Grundabsicherung. Bei All-in-Absicherung, die alles am Fahrzeug absichert bis auf Verschleißteile, liegen Kosten je nach Laufzeit der Garantie.	- Verlängerungsmöglichkeiten der Gar- rantie mit Kundenkontaktprogramm, - Mobilitätsleistungen im Rahmen der Schutzbriefe	Mit 2.510 Automobilhändlern
Intec AG Sollinger Oberhütte 12, 37170 Uslar Tel.: +49-(0)5571/91 51 17-0 Fax: +49-(0)5571/91 51 17-20 E-Mail: info@intec-garantie.de Vorstandsvorsitzender: Markus Müller	Basis ab 90 Euro: Motor, Getriebe, Differential; Premium ab 190 Euro: Basis + Kraftübertragung, Lenkung, Bremsen, Treibstoffsystem, Elektrik, Elektronik, Klimaanlage, Kühlsystem, Abgasanlage, Sicherheitssystem Komfort ab 390 Euro: Premium + Komfortelektronik	Kostenloses Werbematerial	Mit 5.900 Kunden
Mapfre Warranty Johann-Sebastian-Bach-Str. 7, 85591 Vaterstetten Tel.: +49-(0)8106/3809-130 Fax: +49-(0)8106/3809-18 E-Mail: jmersie@mapfre.com Vertriebsdirektor: Johannes Mersier	Gebrauchtwagen-Garantie Safeline 3, 6, 9 für Motor, Schalt- und Automatikgetriebe, Differenzial-/Verteilergetriebe. Safe- line 6, 12 für Kühlsystem, Lenkung, Kraftstoffanlage, Kraft- übertragungswellen, Turbolader/Kompressor. Safeline 12 zu- sätzlich Bremsen, Klimaanlage, elektrische, elektronische Anlage, Fahrdynamiksystemen. Topline für 15 Baugruppen, Premiumline: für mechanische und elektronische Bauteile, Neuwagenanschlussgarantie NEO	- Z. B. Mobilitätsgarantien, Reparatur- kosten-, Reifen-, GAP-Versicherung - Techline: Versicherung von Reparatur- kosten für Beanstandungen nach einer Hauptversicherung, Kosten einmalig: 79 Euro	- Mit einer führenden Werkstattkette, einer Kfz-Prüforganisation, einem Kfz- Software-Anbieter - Mit 3.300 freien und markengebunden Autohäusern - Mit 50 OEMs weltweit
Meneks AG Nersinger Strasse 10, 89275 Elchingen Tel.: +49-(0)7308/92 83-0 Fax: +49-(0)7308/92 83-2 22 E-Mail: info@meneks.de Vorstand: Andrew Eckstein	Vollgarantie, Baugruppengarantie, Aggregatsgarantie GW-Garantie ab 80 Euro, NW-Garantie ab 55 Euro, Service- garantie ab 99 Euro; Langzeitgarantie bis max. 12 Jahre ab 12 Euro/Monat; Eigengarantie mit aktivem Schadenmanage- ment 18 Euro p. Garantie; Eigengarantie 99 Euro pro Monat	- „Alles-Dabei-Paket“ (inklusive Service, Mobilität, Garantie), - Autohausbezogener Schutzbrief inkl. Werkstatattersatzwagen und komplet- tem Mobilitätspaket	Mit 2.100 Vertragspartnern in Deutsch- land, Luxemburg, Österreich, Schweiz; Suzuki PRO Garantie, Garantie für alle Einspurfahrzeuge, Neu- und Gebrauch- fahrzeuggarantie, Service-Activated- Warranty.
MGG Mobile Garantie Gesellschaft mbH Vogelsanger Straße 158, 50823 Köln Tel.: +49-(0)221/51 08 48-0 Fax: +49-(0)221/51 08 48-29 E-Mail: info@mobilegarantie.de Leiter Qualitätsmanagement MGG Mobile Garantie GmbH: Manfred Wergen	Absicherung für Motor, Getriebe, Achs-/Verteilergetriebe sowie für Kühlsystem, Kraftübertragung, Bremsen, Kraftstoff- anlage, elektrische Anlage, Klimaanlage, Abgasanlage, Lader- systeme, wie Turbolader und Kompressor, Sicherheitssysteme. Zusätzlich optional Elektromotoren, wie Schiebedach, Fenster- heber etc., auch für alternativbetriebene Fahrzeuge, Wohn- und Reisemobile, Motorräder	„MGG Komfort 100%“: hier werden Reparaturkosten bis zu 160.000 km zu 100% übernommen	K. A.
Multipart Garantie AG Im Leimenfeld 11, 77975 Ringsheim Tel.: +49-(0)172/9 46 99 73 Fax: +49-(0)7822/89 15-30 E-Mail: ingo.gehrmann@multipart.de Verantwortlicher: Ingo Gehrmann	Baugruppengarantie, Komplettgarantie, individuelle Garantie nach Kundenwünschen bis hin zur Vollgarantie	Kundenkontaktprogramme, Kundenkarten, Teilemanagement, Reparaturmanagement	Mit 3.000 Autohäusern, jährliche Stei- gerung um rund 150 Händler; aner- kannt für das 7-Sterne Programm von Renault und für das neue GW-Pro- gramm „zertifizierte Gebrauchtwagen“ von Opel
Real Garant Versicherung AG Strohgäustr. 5, 73765 Neuhausen a.d.F. Tel.: +49-(0)7158/9 53-5 78 Fax: +49-(0)7158/9 53-18 E-Mail: info@realgarant.com Vorstand: Lutz Kortlüke, Joachim Abel	NW-Anschluss- und Gebrauchtwagen-Garantie für Motorräder, Pkw, Transporter, Lkw bis 40 Tonnen, Lanzeitgarantien, Deckung alternativer bzw. Hybridantriebe, Reifengarantie, Inspektionsgarantie, Flatrate-Produkte. Givit Garantie zur Abwicklung der genannten Produkte auf eigenes Risiko.	Diverse Mobilitätsleistungen, Direkt- marketing für Händler, Importeure und Hersteller, Outbound-Callcenter, Schadenservice-Management	Europaweit 8.000 markengebundene und freie Händler in 10 Länder; europa- weit mit 22 Automobilherstellern und -importeuren; europaweit mit 10 Händ- lerverbänden
Tissen Kruck GmbH Hoverstr. 7, 47638 Straelen Tel.: +49-(0)4252/9 38 77-0 Fax: +49-(0)4252/9 38 77-17 E-Mail: info@tissen-kruck.de Geschäftsführer: Andreas Tissen	Garantieangebot wird individuell mit dem Autohaus abge- stimmt, ob in Anlehnung an die Herstellervorgaben oder nach den Vorgaben des Autohauses. Die pauschale Abwicklungs- gebühr pro Fahrzeug ist abhängig von der Garantielaufzeit.	Kundenanschriften, telefonische Nach- verfolgung; Erstellung von individuellen Garantieheften/-unterlagen nach Vor- gabe des Autohauses.; Möglichkeiten der Einbindung von autohausindividuel- len Coupons, Gutscheinen, etc.	K. A.

Diese Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.