

Kurz und bündig

Ostern ist vorbei und die Eier sind wieder weiss oder braun. Auch Autos sind selten bunt. Weiss, Schwarz und Grau sind nach wie vor sehr beliebt. Drei Viertel aller neuen Fahrzeuge sind unbunt. Die Farbe wird nach Geschmack gewählt. Doch auch der Wiederverkauf und – nicht zu unterschätzen – die Reparaturfreundlichkeit sollten ein Thema beim Neuwagenkauf sein.

Apropos Neuwagenkauf: Will Ihnen der Autoverkäufer gleich noch die Versicherung „aufschwätzen“? Ein paar hundert Franken Extra-Provision hätte er dann auf sicher. Doch erzählt er Ihnen auch das Kleingedruckte? Zum Beispiel, dass ein höherer Selbstbehalt fällig wird, wenn Sie das Fahrzeug im Falle eines Schadens nicht gleich beim Verkäufer reparieren lassen. Kundenbindung der speziellen Art: Sie werden gleich angekettet!

Diese zwei Themen behandelt der neue Flyer. Geniessen Sie den Sommer!

Christoph Flückiger mit Team

Farbe oder nicht?

Eigentlich sind Weiss, Schwarz und Grau gar keine Farben. Und doch steht bei 75% aller Autos im Ausweis genau das drin. Auch wenn die meisten Ferraris rot und die klassischen Engländer racinggrün sind: Farbig ist der schweizerische Fahrzeugpark nicht. Die Farbe hat einen signifikanten Einfluss auf den Wiederverkauf. Insbesondere Grau und Schwarz sind hier seit Jahren sichere Werte. Weiss ist dagegen schon wieder rückläufig auf der Beliebtheitskala.

Doch nicht nur bezüglich des Verkaufspreises kann die Farbwahl relevant sein. Auch ein Schaden kann bis das Dreifache kosten, wenn das Fahrzeug werkseitig in einem aufwändig zu reproduzierenden Farbton lackiert wurde. Speziell schwierig und teuer sind Lackierungen aus drei oder vier lasierenden Schichten. Bei kleineren Schäden sind die kostengünstigen, punktuellen Ausbesserungen oft nicht möglich.

Wir stellen immer wieder fest, dass die Kunden vom Autoverkäufer nicht vollumfänglich darüber aufgeklärt werden.

„Ich wollte doch einfach nur ein weisses Auto“. So äusserte sich kürzlich eine Kundin. Wir hatten ihr vorgängig erklärt, weshalb die Lackierung des

kleinen Schadens so teuer war. Das Fahrzeug hatte eine Perlcolor 3-Schichtlackierung. Leider hat ihr das der Verkäufer nicht mitgeteilt.

Ebenfalls aufwändiger sind Mattlackierungen. Ein französischer Hersteller bietet neuerdings sogar Mattlackierungen mit Struktur an. Natürlich ist das Geschmacksache. Aber ein schönes Auto sollte doch glänzen, das Sonnenlicht reflektieren und bei Regen abperlen. Und nicht schon von Anfang an alt aussehen.



Extreme Effekte dank 4-Schichtlackierung mit lasierenden Schichten. Im Schadenfall wird es richtig teuer.

Versicherung

Sie gehen ab und zu auswärts essen? Wahrscheinlich haben Sie Ihr Lieblingsrestaurant, in das Sie öfters gehen. Doch würden Sie vorgängig Ihr Geld einzahlen, so dass Sie dann immer in genau dieses Restaurant gehen MÜSSEN? Wohl kaum. Der Wirt müsste sich gar nicht mehr so viel Mühe geben. Sie kämen ja sowieso.

Was als abstruses Beispiel geschildert wurde, kommt im Automobilmarkt vor. Händler verkaufen Policen, bei denen der Kunde regelrecht angekettet wird. Freie Marktwirtschaft finden diese Unternehmen toll, solange sie selbst davon profitieren. Der einzelne Automobilist muss ja dann nicht so frei sein in seinen Entscheidungen. Kunden(an)bindung dient nur dem Einen. Sicher nicht dem Angebondenen.

Leider verkaufen heute sogar Versicherungen Produkte, bei welchen Sie als Versicherungsnehmer an einen Anbieter angebunden sind und keine Wahl mehr haben, wer das Fahrzeug repariert.

Auf www.bleibensiefrei.ch zeigen wir auf, wie das funktioniert.