

Kooperation: Automobile Wimmer in Alkoven und CARPLUS

Ernst Wimmer machte sich im Jahre 1983 mit einer kleinen Kfz-Werkstatt in Leonding nebenberuflich selbständig. 40 Jahre später präsentiert sich sein Unternehmen am Standort Alkoven, Bezirk Eferding, als modernes, familiengeführtes Autohaus mit Handel von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen, Werkstatt- und Fahrzeugvermietung.

Seit 2011 ist man Peugeot-Vertragspartner, 2015 kam die Marke Hyundai dazu, vor vier Jahren wurde das Sortiment um Wohnmobile, deren Verkauf sowie Servicing und Vermietung erweitert. „Aktuell sind wir gerade dabei, die in Österreich noch neue Marke BAIC bei uns einzuführen. Sie rundet unser Angebot an leistbaren Neuwagen mit zuverlässiger Technik ab“, freut sich Ernst Wimmer, der neben der Geschäftsführung auch den Verkauf leitet. Um die Administration und die Buchhaltung kümmert sich seine Frau Gaby, die Werkstatt leitet Tochter Andrea. Automobile Wimmer setzt aktuell bei der Absatzförderung auf die Vorteilswelt der CARPLUS. Mit anlaufendem Erfolg, wie Ernst Wimmer im Gespräch mit AUTOSERVICE erläutert.

Leasing und Versicherung

„Die Kunden erwarten von uns, dass wir bei der Lösung der Finanzierungs- und Versicherungsfrage rasch und zu leistbaren Konditionen behilflich sind. Und das am besten gleich beim ersten Verkaufsgespräch“, weiß Wimmer, der über jahrzehntelange Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit Finanzierungs- und Versicherungsinstituten verfügt. „Die Leasingquote nimmt stetig zu. Bei unseren Wohnmobilen liegt sie sogar bei rund siebenzig Prozent“, ergänzt er. Umso wichtiger sei es, dass die Erhebung der Kundendaten und -dokumente, die Angebotserstellung und der Genehmigungsprozess möglichst unbürokratisch und zügig erledigt werden können. Wimmer: „Mit dem Online Kalkulationstool Web Lea bietet uns CARPLUS eine markenunabhängige Plattform, auf der wir mit nur einmaliger Datenerfassung die Offerte für Leasing, Haftpflicht-, Kasko- und Insassenunfallversicherung erstellen und den Genehmi-

gungsprozess anstoßen.“ Weitere Argumente liefert die CARPLUS Vorteilswelt, ergänzt René Höhenberger, Vertrieb Salzburg und Oberösterreich bei CARPLUS: „Der Multibonus in der Höhe von tausend Euro je Abschluss-Kombination bestehend aus Leasing, Kasko, Haftpflicht sowie die Vorteilskarte mit bargeldloser Paymentfunktion für alle OMV-, Avanti- und Diskont-Tankstellen mit zwei Cent Rabatt pro Liter gehören dazu.“

Kundenbindung durch Mehrwert

„Wir als Familienbetrieb können schnell und individuell auf Kundenbedürfnisse eingehen, ohne einen großen Change-Prozess anstoßen zu müssen, das ist sicher eine unserer Kernkompetenzen. Dies manifestiert sich auch in einem hohen Vertrauensfaktor bei den Kunden, welche oft schon seit vielen Jahren auf die Marke 'Wimmer' setzen. Dabei geben wir täglich unser Bestes als Mobility Komplettanbieter“, so Ernst Wimmer. Aktuell findet er im Zuge der neuen CARPLUS-Partnerschaft mit der Möglichkeit der Totalschadenreparatur bis zu 100% des Wiederbeschaffungswerts einen echten Mehrwert für seine Kunden. „Durch gibt es mehr Spielraum, weil wir auf Kundenwunsch trotzdem reparieren dürfen.“ Ernst Wimmer



Urlaubsstimmung im Schauraum – (v.r.) Geschäftsführer Ernst Wimmer mit Tochter Andrea Wimmer nehmen fürs Foto in einem der zahlreichen luxuriösen Wohnmobile Platz

sieht in diesem Zusammenhang die Chance, den Kunden mehr Wahlmöglichkeiten zu geben, um nicht bei einem „Hoppala“ das vertraute Fahrzeug zwingend gegen ein Neues umtauschen zu müssen. Überdies hebt Wimmer positiv hervor, mit der optionalen Kaufpreiserstattungsdeckung, auch für Gebrauchtfahrzeuge, die Anschlussmobilität im Totalschadensfall exklusiv im Autohaus Wimmer absichern zu können.

Auto im Abonnement

Der Trend zum Auto im Abo ist auch im Autohaus Wimmer längst angekommen. Derzeit sind zehn Fahrzeuge im Abo vermietet und die Nachfrage nehme zu, erläutert der Chef: „Unsere Abo-Kunden kommen aus unterschiedlichsten Motiven zu uns. Ihnen ist gemeinsam, dass sie auf ein Auto angewiesen sind, sich aber nicht länger als auf drei bis zwölf Monate binden wollen. Uns ist natürlich wichtig, dass die Administration möglichst einfach ist und dass die Autos während des Abos in einem Zustand erhalten werden, der die Weitvermietung oder Vermarktung ohne größere eigene Investitionen oder Nachbelastungen für den Abo-Kunden ermöglicht. Die Lösungen bietet uns CARPLUS in Kombination mit der Software von Faaren und mit angepassten Ver-

sicherungsbedingungen, die genau für unser Mietmodell passen“, schildert Wimmer. „Die Plattform von Faaren ist sehr bewährt und betont userfreundlich und macht jeden Automobilhändler zeitnah zum Fahrzeug-Abo-Provider. Versicherungsseitig verzichten wir bei CARPLUS-Partnern auf den sonst obligaten Versicherungszuschlag für Mietwagen. Überdies bieten wir mit dem europaweiten Notfall PLUS Paket im Kaskofall exklusiv die Fahrzeugrückholung zu unserem CARPLUS-Partner in Österreich und beteiligen uns an den Leihwagenkosten“, unterstreicht Höhenberger den Stellenwert der zusätzlichen Vorteile. „Besonderes die Pandemie hat mehr und mehr Fans zum eigenen rollenden Traum inspiriert“, so Ernst Wimmer: „Die damit erlangte Unabhängigkeit der schier endlosen Freiheit des Reisens bringt uns neue Klientel in unser Autohaus. Die Diversifizierung unseres Produktangebotes zusätzlich zum jahrzehntelangen Automobilhandel ist eine stetig wachsende Unternehmenssäule. Wir haben sukzessive die Auswahl an exklusiven Reisemobilen namhafter Hersteller erweitert und auch im After Sales und Werkstättenbereich unser Portfolio adaptiert. Hier wurden zahlreiche Investitionen getätigt und Ausbildungen absolviert, um den Kunden den Eintritt in die individuelle Welt des Reisens so bequem wie möglich zu gestalten. Da meine Familie und ich seit Jahren begeisterte Camper sind, bedeutet für mich jedes Verkaufsgespräch eher Urlaubsfeeling als Alltag“, lacht Ernst Wimmer

B2B Verkauf von Jungwagen

Durch die jahrelange Tätigkeit im Automobilbusiness ist ein großes Netzwerk mit Wertschätzung und Handschlagqualität entstanden, zu dem auch die Beschaffung gesuch-

ter Jungwagen für Händlerpartner im In- und Ausland gehört. In erster Linie ist es der Unternehmerfamilie Wimmer ein großes Anliegen im regionalen Umfeld leistbare Neuwagen seinen Kunden anzubieten. Im zunehmend redimensionierten Marktumfeld ist die chinesische Marke BAIC eine Alternative für preis- und qualitätsbewusste Käufer. Hier sehen Automobile Wimmer und CARPLUS in Verbindung mit der WSD Leasing und deren Multibonus ein hohes Potenzial. rf

Volles Programm (v.l.) Vater Ernst und Tochter Andrea Wimmer nutzen die gesamte Dienstleistungspalette, die ihnen René Höhenberger, Vertrieb bei CARPLUS, passend zum Geschäftsmodell bietet



Rekord-Halbjahresergebnis für die Leasingbranche

Die österreichischen Leasingunternehmen setzten auch im ersten Halbjahr 2023 ihren Erfolgskurs fort. Das gesamte Leasingneugeschäft erreichte ein neues Rekordvolumen von 4,8 Milliarden Euro. Vor allem bei der Anschaffung von nachhaltigen Technologien ist Leasing eine der gefragtesten Finanzierungsformen. Das Kfz-Leasing hat den größten Anteil am Neugeschäftsvolumen, und zwar mit 74,9 %. Zugelegt im Neugeschäft hat auch das Mobilien-Leasing. Dieses wuchs um 5,8 % auf 871 Millionen Euro. Das Immobiliengeschäft verzeichnete einen Rückgang von 7,5 %. Ein Trend, der sich durch alle Bereiche zieht, ist

der zu nachhaltigen Lösungen, wie beispielsweise Energieanlagen. Das Leasing-Neugeschäft wuchs um 11,3 % auf 4,8 Milliarden Euro. Insgesamt sind im Juni 2023 817.489 Leasingverträge mit einem Volumen von knapp 27 Milliarden Euro im Bestand gewesen. Mit einem Volumen von 3,6 Milliarden Euro im Neugeschäft konnte der Erfolg des Vorjahrs um 14,8 % gesteigert werden. Gemessen in Stückzahlen entspricht das 103.385 Neuverträgen, einem Plus von 2,5 % gegenüber dem Halbjahr 2022. Der Kfz-Bestand ist weiter angewachsen: Derzeit sind auf Österreichs Straßen 700.000 geleaste Kfz mit einem Volumen

von mehr als 15 Milliarden Euro unterwegs. Dies entspricht einem Zuwachs von 4,6 % beim Volumen. Das Fuhrparkmanagement als Teil des Kfz-Leasings verzeichnete 2023 ein starkes Plus des Finanzierungsvolumens im Neugeschäft von 26,4 % auf 532 Millionen Euro. Dadurch ist der Bestand an Fullservice-Leasingverträgen per Stichtag 30.06.2023 im Vergleich zum Vorjahr um 1,1 % auf 109.628 Stück gestiegen. Einen klaren Fokus haben Unternehmen auf umweltfreundliche Technologien, wie VÖL-Präsident Dr. Michael Steiner bestätigt: „Immer mehr österreichische Unternehmen setzen auf umweltfreundliche Technologien,

sei es bei Kfz, Immobilien oder Energieanlagen. Diese Technologien werden zunehmend über Leasing finanziert, weil man damit die modernsten und gleichzeitig umweltfreundlichsten Produkte nutzen kann, ohne sie kaufen zu müssen. Bereits seit mehr als zehn Jahren finanzieren und beraten Leasing-Unternehmen Autofahrer:innen erfolgreich bei der Anschaffung von Fahrzeugen mit umweltfreundlichen Antrieben. Die heimische Leasingbranche erwartet für 2023 eine weitere Verstärkung dieses Umwelttrends und rechnet vor allem im Bereich Mobilien-Leasing mit einer weiteren Belebung des Marktes.“ **au**

IHR STARKER GARANTIEPARTNER VOR ORT

Ob neu oder gebraucht, zwei oder vier Räder: Finden Sie bei unseren Garantie- und Serviceleistungen das Passende für Ihren Betrieb.

www.realgarant.com

Real Garant
by ZÜRICH