

AUTO INFORMATION

Der Informationsdienst für die österreichische Automobilbranche

Nr. 2719, 10. Mai 2024
54. Jahrgang, Auflage 1.000

AutoWallis wird Importeur der Geely-Nutzfahrzeugmarke Farizon

AutoWallis Nyrt/Budapest (HU) übernimmt den Importeur der Nutzfahrzeugmarke Farizon der chinesischen Geely-Gruppe für 8 mittel- und osteuropäische Länder, darunter auch Österreich. Farizon wurde 2016 gestartet und bietet ein komplettes Fahrzeugangebot auf Basis neuer Energiequellen, darunter schwere und leichte Nutzfahrzeuge sowie Busse. Heuer startet die Expansion nach Europa. „In Österreich wird der Import in der zweiten Hälfte 2024 starten, zunächst mit den Modellen V6E und Supervan“, so Rainer Fillitz, Leiter der AutoWallis-Aktivitäten in Österreich. (GEW)

Mehr als ein Autohaus

In der Automobilbranche gibt es derzeit sehr viele offene Fragen und noch zu wenige Antworten dazu. Wir haben uns die Frage gestellt, wie es uns gelingen kann, in diesen herausfordernden Zeiten dem Kfz-Betrieb das Leben zu erleichtern und entsprechende Lösungen entwickelt.

Es geht uns darum, heute mehr zu tun als unser Kerngeschäft zu betreuen. Wir wollen mehr sein als ein Kfz-Versicherer, um unseren Partnern und unseren gemeinsamen Kunden einen Mehrwert und Unterscheidungsmerkmale zu bieten.

Genauso gibt es für das Autohaus heute eine Vielzahl an neuen Lösungen, Herausforderungen und Entwicklungen. Das sind zum Beispiel neue Nutzungsmodelle in Form von Auto-Abos, neue Marken, die auf den Markt kommen und eine wichtige Ergänzung bieten können, ebenso wie Finanzierungs- und Versicherungs-Pakete, die der Kunde im Autohaus abschließen kann. Es sind genauso auch neue Anforderungen an die Versicherungslösungen, etwa im Bereich der E-Mobilität oder auch beim erwähnten Abo- oder Mietmodell.

Es ist entscheidender denn je, den Kunden im Autohaus und in der Werkstätte zu behalten! Jeder Schaden am Fahrzeug bietet die Gelegenheit dieses Kundenerlebnis ins Positive zu drehen, mit dem Kunden in Kontakt zu treten und damit Werkstatt-Erträge zu generieren. Jede Möglichkeit für den Autohaus- oder Werkstatt-Besuch, für Kontakt, Zusatzertrag oder Wiedermotorisierung ist eine Chance! Auch im digitalen Bereich, im digitalen Marketing und dem digitalen Angebot gilt es für den Kfz-Betrieb, heute vorne mit dabei zu sein.

Letztlich geht es darum, gemeinsam mit unseren Partnern den Kundinnen und Kunden möglichst viele Lösungen anzubieten, um die Kundenbindung und -zufriedenheit abzusichern.


Peter Kirisics und Michael Schlögl
GF CARPLUS Versicherungsvermittlungsagentur GmbH/Wien

** „Nachgefragt“ mit Holger Nelsbach (Toyota) S. 10 ** Firmenbuch: S. 13 **
International: S. 15 ** Kurzzulassungen (Marken) März 2024 S. 17 **