



150 bis 200 hochwertige Occasionen aller Fahrzeugklassen gehen jährlich an neue Besitzer über.

QUALITY1-KUNDE DER ERSTEN STUNDE

«Über den Preis verkaufen kann jeder!» Werner Erb hat sich mit qualitativ hochwertigen Occasionen eine profitable Nische geschaffen. Qualitativ hochwertig müssen auch seine Dienstleistungen rund ums Auto sein. Für Werner Erb ein guter Grund, auf die Quality1 zu vertrauen.



Adrian Fierz (links) und Werner Erb.

Adrian Fierz (links) und Werner Erb. Aston Martin, Porsche, BMW, Audi, Ferrari – der Blick in den Showroom der WEWi Automobile AG in Winterthur lässt nicht erahnen, wie bescheiden

Werner Erb seine Karriere im Autogewerbe startete: mit einem VW Golf, dessen Kupplung hinüber war. Der gelernte Landmaschinen-Mechaniker wechselte die Kupplung aus und verkaufte den Golf mit Gewinn. Diesen investierte er in ein weiteres Auto, das er reparierte und mit Gewinn veräußerte. Irgendwann reichte es für zwei Autos und das Geschäft nahm seinen Lauf.

«Ich will zufriedene Kunden»

20 Jahre später verkaufen Werner Erb und sein Team rund 150 bis 200 hochwertige Occasionen pro Jahr. VW Golf sind immer noch dabei, aber auch die eingangs erwähnten Fahrzeuge der Oberklasse. Dass Erb mit dem Fahrzeug jeweils auch ein Garantieprodukt verkauft, ist für ihn eine Selbstverständlichkeit: «Wir machen keine Netto-Preise ohne Garantie, das entspricht nicht unserer Philosophie.» Über den Preis könne jeder verkaufen, er aber wolle zufriedene Kunden, die über eine möglichst lange Zeitdauer versichert sind. «Ich betrachte eine Garantiever sicherung auch als Werbung für mein Unternehmen. Wenn ein Käufer

nach zwei Jahren ein Problem mit seinem Wagen hat und den Schaden rasch und unkompliziert über die Garantiever sicherung abwickeln kann, dann sagt er sich: «Der Werni ist super! Zum Glück hat er mir damals die Versicherung verkauft.» Erb schätzt die verschiedenen Garantiepakete der Quality1, von der einfachen Q-Base-Garantie, die Schäden an Motor und Getriebe abdeckt, bis zur umfassenden 5-Stern-PLUS-Garantie.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Werner Erb ist ein Quality1-Kunde der ersten Stunde: «Ich wurde immer gut und kulant betreut. Die Schadenabwicklung ist schnell, die Zusammenarbeit ist partnerschaftlich und die Preise sind fair.» Fair sind sie für die Käuferinnen und Käufer seiner Occasionen, fair sind sie aber auch für die Garagisten, wie Adrian Fierz erklärt. Fierz und Erb sind Teilhaber der Radhof Garage, nur einen Steinwurf von der WEWi Automobile AG entfernt und die erste Anlaufstelle im Fall eines Defekts. «Ob Stundenansätze, Diagnose, Ersatzteile – Quality1 bezahlt uns Garagisten angemessene Preise», hält Adrian Fierz fest. Aktuell ist er gerade mit der Reparatur des Motorschadens eines schon etwas in die Jahre gekommenen Vans beschäftigt: Der Schaden beläuft sich auf einen fünfstelligen Betrag; die Quality1 übernimmt die gesamten Arbeitskosten und 50 Prozent des Materials für die Reparatur. Werner Erbs Fazit: «Der Kunde ist sehr zufrieden.»

«Bei einem Schadenfall herrscht ein permanenter Zeitdruck», erklärt Adrian Fierz. Deshalb sei eine schnelle Abwicklung enorm wichtig. «Wenn ich bei der Quality1 einen Garantieantrag stelle, erhalte ich innert 15 Minuten eine Antwort.» Eine wichtige Qualität, denn erst nach der Freigabe kann der Garagist die für die Reparatur benötigten Teile bestellen. Schnell ist die Quality1 nicht nur mit den Freigaben, sondern auch mit dem Bezahlen der Rechnung. «Nach zehn Tagen habe ich mein Geld», sagt Adrian Fierz.

«Wir machen keine Netto-Preise ohne Garantie, das entspricht nicht unserer Philosophie.»

Gegenseitiges Vertrauen

Seit bald 20 Jahren arbeitet die WEWi Automobile AG mit der Quality1 zusammen. Nie habe er sich in diesen Jahren Gedanken über einen Wechsel zu einem anderen Anbieter gemacht, sagt Werner Erb: «Ich bin sehr zufrieden.» Ein Urteil, das natürlich auch Marc Kessler, CEO der Quality1 AG, gerne hört: «Für uns als Garantianbieter ist es ein gutes Zeichen, wenn Kunden während einer derart langen Zeit mit uns arbeiten und uns als Partner betrachten.» Dass sich eine langjährige, auf gegenseitigem Vertrauen basierende Kooperation für alle Seiten lohnt, zeigen Beispiele wie die oben erwähnte kulante Schadenabwicklung des Familien-Vans. Marc Kessler: «Wir sind ein verlässlicher und fairer Partner für die Garagisten und Händler in der Schweiz.»