

PRESSEMITTEILUNG

Datum 28. September 2016

Seitenzahl gesamt 3

Ort Pfäffikon / Regensdorf

Rückblick auf das 29. Eurotax-Branchentreffen EurotaxAward für wertbeständigste PW-Modelle der Schweiz

Bereits zum 29. Mal lud Eurotax am 27. September 2016 die Entscheidungsträger der Schweizer Automobilwirtschaft zum jährlichen Branchentreffen ein. Mehr als 450 Teilnehmer von Importeuren, Händlern und Garagisten aber auch Spitzenvertreter aus Politik, Wirtschaft und Verbänden nahmen an dem traditionsreichen Networking-Anlass teil. Erstmals begrüßte Eric Sagarra, neuer Country Manager in der Schweiz, die illustre Gästeschar. Nach seinen Ausführungen zu den Herausforderungen der neuen Marktdynamik wurden erstmals die wertbeständigsten Personenwagenmodelle der Schweiz mit einem EurotaxAward ausgezeichnet.

Eric Sagarra, seit Februar dieses Jahres Country Manager von Eurotax Schweiz, eröffnete das Branchentreffen im Mövenpick Hotel in Regensdorf. In seiner Keynote ging er auf die Anforderungen der zunehmenden Marktdynamik für Datenanalysten wie Eurotax ein. Damit valide Prognosen – beispielsweise für die Berechnung von Restwertszenarien für Gebrauchtwagen – erstellt werden können, müssen diese auf einer fundierten, systematischen sowie reproduzierbaren Auswertung und Interpretation von Fakten basieren. Wer somit langfristig belastbare Aussagen über aktuelle Märkte und zukünftige Marktentwicklungen treffen wolle, müsse relevante Daten systematisch, kontinuierlich und vor allem langfristig sammeln, analysieren, aggregieren und interpretieren. Langjährige Expertise in statistischer Analytik ermöglichen es Eurotax, Big Data – also grosse, komplexe und volatile aber auch schwach strukturierte Datenmengen – so auszuwerten, dass diese Antworten auf spezifische Fragestellungen in einem zunehmend dynamischen Marktumfeld liefern.

Gastreferat: Treue Kunden in fordernden Zeiten

Dass ein sorgsamer Umgang mit (Bestandes-)Daten auch mit Blick auf erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement ratsam ist, darauf ging Axel Berger, Vorstandsvorsitzender der CG Car-Garantie Versicherungs-AG, in seinem Gastreferat zum Thema «Treue Kunden in fordernden Zeiten» ein. Da bestehende Kunden im Laufe einer Kundenbeziehung deutlich mehr Ertragspotenzial aufweisen, als durch die Akquisition von Neukunden erzielt werden könne, sei die Kundenpflege kein Selbstzweck, sondern ökonomische Notwendigkeit. Erfolgreiche Händler messen deshalb gemäss Berger der Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenrückgewinnung entsprechend viel Gewicht bei.

Kundenbeziehungsmanagement ist selbstverständlich keine neue Strategie – die Vielfalt möglicher Aktivitäten führe allerdings oft zu einem MassnahmenSchwungel, in dem der Blick für zielführende Kampagnen gerne verloren gehe. Berger plädierte deshalb für die systematische (Daten-)Pflege «bindungsrelevanter» Aktivitäten – zusätzlich zur Kultivierung der «Basics» wie stimmige und personalisierte Kundenansprache, persönliche Beratung oder den Aufbau eines ehrlichen Vertrauensverhältnisses. Was er darunter versteht, erläuterte Berger am Beispiel der Interaktionsmöglichkeiten mit Kunden im After-Sales-Bereich sowie nach Ablauf der Herstellergarantie. Wer seine Zielgruppen verstehe und pflege, Vertrauen aufbaue und den Lebenszyklus sowohl der Kunden als auch von deren Fahrzeugen kenne, könne die Aktivitäten von Verkauf und Service zeitgerecht und zielgerichtet vernetzen und damit für alle involvierten Parteien Mehrwert schaffen.

EurotaxAward für wertbeständigste Personenwagen der Schweiz

«Mehr wert» ist auch die Kernaussage des neuen EurotaxAwards: Erstmals wurden im Rahmen des Branchentreffens die wertbeständigsten Personenwagenmodelle der Schweiz ausgezeichnet. Der Restwert oder auch Wiederverkaufswert eines Fahrzeuges (nach einer definierten Nutzungszeit) kann bereits beim Kauf eines Neuwagens ein wichtiges Entscheidungskriterium darstellen. Wer deshalb nicht nur Marke und Modell, sondern auch die Ausstattung mit Bedacht wählt, kann übermässige finanzielle Einbussen beim Verkauf oder Eintausch seines Gebrauchtwagens weitgehend vermeiden.

In die Schlusswertung für den neu im Jahresturnus verliehenen EurotaxAward schafften es die jeweils drei wertstabilsten Gebrauchtwagen in insgesamt sieben Consumer-Kategorien. Moderiert von Heiko Haasler, Regional Manager DACH, und Nicolas Kunz, Marketing & Communications Manager, wurden schliesslich diejenigen Fahrzeuge prämiert, die als dreijährige Gebrauchtwagen gemäss Eurotax-Marktanalyse den geringsten Wertverlust aufweisen (vgl. nachstehende Tabelle).

EurotaxAward 2016: Die wertbeständigsten Personenwagenmodelle der Schweiz

| Kategorie | Rang 1 | RW | Rang 2 | RW | Rang 3 | RW |
|-----------|-------------------|------|------------------------|------|------------------------|------|
| City | Suzuki Swift | 49.6 | Hyundai i20 | 49.4 | Mini 3/5 Doors | 48.9 |
| Compact | Mercedes-Benz CLA | 54.5 | Audi A3/S3 | 48.9 | Mercedes-Benz A-Klasse | 48.3 |
| Business | Skoda Octavia | 48.7 | Audi A5/S5 Sportback | 48.0 | Subaru Legacy | 46.8 |
| Executive | Maserati Ghibli | 57.0 | Mercedes-Benz S-Klasse | 50.7 | Porsche Panamera | 47.4 |
| Sports | Porsche Boxster | 58.2 | Chevrolet Camaro | 55.2 | Porsche 911 Carrera | 54.8 |
| Van | Seat Alhambra | 53.2 | VW Sharan | 49.7 | Mercedes-Benz B-Klasse | 46.8 |
| SUV | Mazda CX-5 | 57.1 | Range Rover Sport | 55.6 | Range Rover Evoque | 54.1 |

Für den EurotaxAward berücksichtigt wurden 3-jährige Gebrauchtwagen mit einem signifikanten Angebots- und Verkaufsvolumen, serienmässiger Ausstattung sowie einer Fahrleistung von 50'000 km. Angabe der Restwerte (RW) in Prozent des Listenpreises 2013.

Impulsreferat: Kommunikation auf maximaler Flughöhe

Zum Abschluss des formalen Teils begeisterte Peter Brandl, Berufspilot, Unternehmer und Kommunikationsexperte, die Gäste des Eurotax-Branchentreffens mit seinem mitreissenden Impulsreferat. Gemäss Brandl geschehen Unfälle in der Fliegerei mehrheitlich nicht wegen technischer Pannen, sondern aufgrund von Kommunikationsproblemen und Missverständnissen. Dass sich die daraus gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse auch auf alltägliche Situationen aus dem Unternehmens- und Arbeitsalltag übertragen lassen, sorgte für überraschende Aha-Erlebnisse und sicherlich auch für bleibende Eindrücke. Dem anschliessenden Networking beim Stehdinner waren die Ausführungen von Peter Brandl auf alle Fälle nicht abträglich. Bis spät nachts unterhielten sich die Teilnehmer angeregt mit bekannten und neuen Kontakten, was zu guter Letzt der proklamierten Zielsetzung des zwanglosen «get-together» gerecht wurde.

(6113 Zeichen mit / 5308 Zeichen ohne Tabelle)

Über Eurotax

Eurotax Schweiz ist Teil der EurotaxGlass's Gruppe, Europas führendem Anbieter von Informationen, Daten, Publikationen und Dienstleistungen rund um Fahrzeuge aller Art. Eurotax schafft mit aktuellen, unabhängigen Daten Markttransparenz für die gesamte Automobilbranche.

Für ergänzende Informationen sowie für Bildmaterial wenden Sie sich bitte an:

| | |
|------------|--|
| Kontakt | Eurotax Schweiz Nicolas Kunz Marketing & Communications Manager Churerstrasse 158 8808 Pfäffikon SZ |
| Telefon | 055 415 81 00 |
| Direktwahl | 055 415 82 18 |
| Telefax | 055 415 82 00 |
| E-Mail | nicolas.kunz@eurotax.ch |
| Internet | www.eurotaxpro.ch |