

Wertgarantie übernimmt Club.Weiss in Österreich Für Deutschland interessant

Wertgarantie hat rückwirkend zum 1. Oktober 2024 die Club.Weiss Handels GmbH in Österreich komplett übernommen. Mit der Übernahme dieses Unternehmens und der Plattform „Mieten statt Kaufen“ steigt der Spezialversicherer ins Geschäft mit der Vermietung von Hausgeräten ein. Club.Weiss ist seit Ende der 90er-Jahre in Österreich aktiv und bietet Fachhändlern durch die Vermietung von Elektrogeräten über einen Zeitraum von 66 Monaten ein spezielles Wertschöpfungsmodell. Die Zentrale in Ebensee mit samt den bekannten Ansprechpartnern soll den 130 angeschlossenen Fachhändlern mit 150 Standorten erhalten bleiben.

Anfang November stimmten alle anwesenden Mitglieder des Vereins Club.Weiss in einer außerordentlichen Mitgliederversammlung am Wolfgangsee der Übernahme zu. Der damalige Geschäftsführer, Horst

Neuböck, zeigte sich erleichtert, dass es mit dem Unternehmen weitergeht: „Mit dem nun vollzogenen Einstieg von Wertgarantie haben wir den richtigen Partner für die Zukunft gewinnen können. Das Unternehmen bekennt sich vollkommen zu unserer Tätigkeit und zum Fachhandel und wird die nötigen nächsten Schritte zur Zukunftssicherung des Geschäftsmodells zeitnah angehen. Ich selbst werde in beratender und unterstützender Tätigkeit weiterhin zur Seite stehen.“ Neue Geschäftsführer des Unternehmens sind Wertgarantie-Vorstand Konrad Lehmann und Wertgarantie-Geschäftsführer Thilo Dröge. Mit letzterem hat PoS-MAIL über die Übernahme, die Club.Weiss Geschäftsmodelle und ihre Zukunftsperspektiven – auch für den deutschen Markt – gesprochen.

PoS-MAIL: *Herr Dröge, Wertgarantie hat im Dezember die Club.Weiss Handelsgesellschaft übernommen, die es derzeit 130 Fachhandelspartnern in Österreich ermöglicht, ihren Kunden mit der Vermietung von Hausgeräten eine besondere Leistung anzubieten. Dieser Einstieg in ein Vertriebsmodell für Hardware ist für einen Spezialversicherer ein ungewöhnlicher Schritt. Wie kam Wertgarantie zur Übernahme des Club.Weiss? Und was verspricht sich Wertgarantie von die-*

sem Investment in „Mieten statt Kaufen“?

Thilo Dröge: Im Club.Weiss haben sich bereits vor 25 Jahren, ursprünglich aus dem Mittelstandskreis kommend, österreichische Fachhändler kooperationsübergreifend zusammengetan, um ihrer Kundschaft Elektrogroßgeräte auch zur Miete anzubieten. Nun stand die Zukunft dieses Geschäftsmodells in den Sternen, denn der bisherige Betreiber und Geschäftsführer Horst Neuböck hat den Rentenbeginn vor Augen und war auf der Suche nach einem Nachfolger. Eingestampft werden sollte das Modell nicht. Eine Übernahme durch eine Kooperation oder einen Hersteller hätte das Modell in seinen Möglichkeiten massiv eingeschränkt, und so kam Horst Neuböck auf uns zu. Dies bestätigt insofern auch unsere Marktposition: Wertgarantie gilt auch in Österreich zum einen als absolut fachhandelsorientiert und zum anderen auch als kooperationsneutral, denn wir arbeiten mit dem gesamten Fachhandel zusammen. Wir haben uns also damit auseinandergesetzt und nach intensiver Prüfung entschieden, wir könnten uns das vorstellen.

Mittlerweile ist der Verkauf offiziell vollzogen. Aus unserer Sicht passt dieses Modell sehr gut zu uns und ist

eine Chance, noch mehr Leistungen und Alleinstellungsmerkmale für den Fachhandel anzubieten. Langfristig werden unsere Partner und wir von den großen Chancen der Kundenbindung und der Mehrwerte des Mietkonzeptes profitieren.

PoS-MAIL: Welche Dienstleistungen bietet Wertgarantie den Club.Weiss-Fachhändlern im Detail an?

Thilo Dröge: Club.Weiss-Partner profitieren vom gesamten Leistungsspektrum, das Wertgarantie dem Fachhandel zur Verfügung stellt: Außendienst-Betreuung, ein etabliertes hybrides Schulungssystem, welches nun auch für „Mieten statt Kaufen“ zur Verfügung steht, die direkten Ansprechpartner im Innendienst, die schnelle Bearbeitung und Abwicklung sowie motivierende Incentiveaktionen. Die erste Schulung in unserer Wertgarantie-Akademie ist bereits verfügbar. Weitere Maßnahmen sind in Vorbereitung, z. B. neue Werbemittel, die kurzfristig zu Verfügung gestellt werden.

PoS-MAIL: Wie funktioniert das Modell bisher? Wo kommt die Ware her? Beziehen die teilnehmenden Händler die zu vermietenden Geräte direkt von den Herstellern (oder gegebenenfalls aus dem eigenen Lager)?

Thilo Dröge: Der Verkaufsprozess startet im Fachhandel. Der kaufinteressierte Kunde bekommt dort nach kompetenter Beratung ein entsprechendes Gerät angeboten. Dann schließt sich die bekannte Frage an, ob er in bar zahlt, finanzieren oder mieten möchte. Sein Vorteil im Fall einer Miete: Alle Reparaturkosten und Serviceleistungen sind im Mietpreis

Horst Neuböck (links) und Thilo Dröge besiegeln die Übernahme per Handschlag.
Foto: Markus Nitsche



schon enthalten. Der Kunde muss sich um nichts weiter kümmern! Taucht irgendwann ein Defekt auf, setzt der Händler vor Ort das Gerät wieder instand oder organisiert die Reparatur über den Werkskundendienst. Der Händler hat aber noch mehr Vorteile: In dem Moment, in dem er dieses Geschäft abschließt, kauft Wertgarantie ihm das Gerät ab und überweist den Betrag sofort. Das Fachgeschäft seinerseits erbringt dann die üblichen Leistungen im Nachgang und festigt die eigene Kundenbindung weiter. Und Kundenbindung ist ja nun einmal unsere Kernkompetenz, daher passt dies sehr gut zu unseren Dienstleistungen.

PoS-MAIL: Wie unterscheidet sich dieses Modell von bekannten Konzepten wie z. B. Blue Movement der BSH Gruppe?

Thilo Dröge: „Mieten statt Kaufen“ über den Club.Weiss hat in Österreich eine mehr als 25jährige Historie. Wie eben schon ausgeführt, ist hier der Handel mit seiner gesamten Servicekompetenz voll integriert. Viele Markenhersteller der Weißen Ware

nehmen an diesem Konzept teil, es ist also nicht nur auf eine Marke beschränkt. Weitere Vorteile und Unterschiede liegen in der Laufzeit, der Miethöhe, der Möglichkeit, zum Kaffeefullautomaten während der Laufzeit z.B. auch Kaffee und Reiniger zu erhalten und vielem mehr.

PoS-MAIL: Was geschieht mit den Geräten, wenn sie nach 66 Monaten zurückgegeben werden? Wie hoch ist die Quote von Geräten, die dann refurbished und wieder in den Markt gebracht werden? Auf welche Weise kommen solche wiederaufbereiteten Maschinen auf den Markt?

Thilo Dröge: Nach der Laufzeit des Mietvertrags können die Geräte vom Kunden übernommen werden. Hier bietet es sich dann natürlich an, diese über den Wertgarantie-Komplettschutz weiter vor Reparaturkosten zu schützen. Wird ein Gerät zurückgegeben, kann es vom Handel aufbereitet und veräußert oder z. B. als Leihgerät verwendet werden. Auch hier kommt unser Netzwerk von Partnern zur Aufbereitung und Refurbishment zum Tragen.

PoS-MAIL: *Club.Weiss hat seit Ende der 90er Jahre nach eigenen Angaben in Österreich rund 29.000 Kunden gewonnen. Das ist selbst in einem vergleichsweise kleinen Markt eine überschaubare Größenordnung. Welche Pläne haben Sie für die Weiterentwicklung des Modells in Österreich, und wann können wir mit einer Einführung in Deutschland rechnen?*

Thilo Dröge: Das Mietmodell über den Club.Weiss wird bisher sehr exklusiv von den Partnern vertrieben. Über die Vertriebsstärke und das breite Partnernetzwerk von Wertgarantie wird dies sicher schnell an Fahrt gewinnen. Im weiteren Verlauf prüfen wir die Vermarktungsmöglichkeiten für weitere Märkte. Wir glauben fest daran, dass das auch

für Deutschland sehr interessant wird. Ersten Zuspruch gibt es dazu inzwischen auch seitens der Industrie und der Verbundgruppen, ganz nach dem Motto ‚Mensch, wenn ihr das macht, dann wird’s noch einen Tick professioneller!‘

PoS-MAIL: *Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Dröge.*