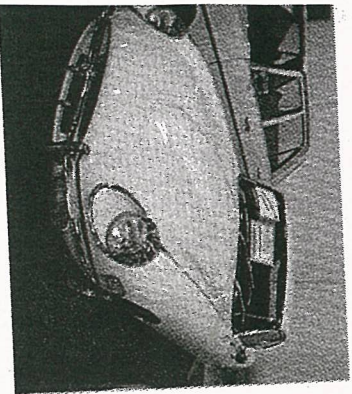


ewertungssystem, das die Bewertung bis hin zu fünf Sternen ermöglicht. Er des Portals haben jetzt die Betreiber wertet, und demnach schnitten bei m, die Betriebe von Daihatsu am 13. folgen Mitsubishi, Suzuki, Smart, Bavor auf Platz 7 mit BMW der ersten Hersteller kommt, schiebt sich in die Wertung. Mercedes-Benz nmen mit Mazda Acher, Porsche, autoplennum.de fallen positiv aus - häufigen Meinung widerspreche, wertungsportale grundsätzlich Foren tive Berichte seien, heißt es von auto- fbs.

ippchenjagd – die Zweite

timergalerie in Toffen hatte ihre No-Li- tion am 13. September wegen einer den Überschwemmung vorzeitig ab- 1 müssen, zwei Wochen später, am ver- len Samstag, ging es weiter. Die Bieler war nicht so zahlreich wie beim ersten er nicht minder kaufreudig. Ein Käufer von hohen Spritpreisen offenbar unbet- kt – für eine 74er Chevrolet Corvette echnet 22 000 Euro (dazu kommen 2 Prozent Aufgeld). Damit lag die Cor- 2 Prozent aufgeld). Damit lag die Cor- um das Doppelte über dem Estimate. egeehrt waren Restaurationsobjekte: Ein er 53er Bristol erzielte 13 000 Euro, ein fasserat 3500 GT 21 400 Euro. Aber auch pppenjäger kamen in Toffen wieder f ihre Kosten: Ein BMW 320 Bau-Cabrio- r für 1500 Euro zu haben, und ein 1968er- hall Victor kostete bloß einen Tausender. 1er Jaguar E-Type (Bild) für 24 700 Euro- las teuerste Stück der Auktion. Die nächs- tion in Toffen (mit Mindestpreisen) ist 9. November.



taforce für dieses Jahr bisher ein Minus auf dem Privatmarkt von 6,2 Prozent, der Flottenmarkt ist dagegen mit 2,2 Prozent im Plus.

Eben um diesen Flottenmarkt will sich Citroën Deutschland in Zukunft wesentlich intensiver kümmern als bisher. Weil man als Großserienhersteller ein Modellprogramm habe, das vom kleinen C 1 bis zum großen C 6 reiche, glaubt man schon per se, attraktiv für Unternehmen und Dienstwagenkunden zu sein. Rechnet man die Nutzfahrzeuge dazu, vermarktet Citroën von Köln aus ein Portfolio mit sage und schreibe 24 Varianten, da sollte für jeden Kunden etwas zu finden sein. Der Startschuss für das neue Business-Programn soll am 1. Januar 2009 fallen. Alle

Auto-Direktversicherer spielen noch eine Nebenrolle

AdmiralDirekt.de startet Werbe-Offensive / Seit einem Jahr auf dem deutschen Markt

Direktversicherer tun sich trotz Internet noch schwer in Deutschland. Von rund 37 Millionen zugelassenen Personenkraftwagen sind nur maximal zehn Prozent bei einem reinen Direktversicherer, der ohne Außenarbeit und somit in aller Regel günstigere Tarife anbieten kann.

„Wir können dramatisch billiger sein“, verspricht Sita Schwenzler, Geschäftsführerin von AdmiralDirekt.de, einem Versicherungsunternehmen, das vor genau einem Jahr in Deutschland bei null gestartet ist und inzwischen 10 000 Kunden an sich binden konnte. Aktuell hat man eine TV-Kampagne gestartet, die AdmiralDirekt bekannter machen soll, in 15 Fernsehsendern wird mit einem pfliffigen Spot gearbeitet. Bis zum 30. November können die Versicherungsverträge gekündigt werden, traditionell wrdt die gesamte Branche im Herbst um neue Kunden.

Hinter AdmiralDirekt steht die britische Admiral Group, die sich in 15 Jahren zum drittgrößten Kraftfahrzeug-Versicherer auf der Insel hochgearbeitet hat. Dort haben Asskuranzen, die ohne Außenarbeit arbeiten, einen Marktanteil von gut zwei Dritteln. Außer in Deutschland ist man auf dem Kontinent in Spanien (unter

2.0 Exklusive vom japanischen Allradspezialisten Subaru

Werkstatt von 7 bis 19 Uhr (und samstags bis 14 Uhr) sowie eine ausreichende Zahl an Vorführ-, Lager- und Ersatzwagen. Natürlich müssen Dinge wie ein Hol- und Bringservice selbstverständlich sein. Zudem wird verlangt, dass sich die Business-Betriebe mit Autogas auskennen. Entsprechende Fahrzeuge sind zu warten, zu reparieren oder auch umzurüsten. Während die Sitzpunkte für mittlere Flotten bis zu 20 Fahrzeugen gedacht sind, sollen sich die Center um noch größere Flotten kümmern.

dem Namen Balumba) und in Italien präsent (als Conte.it). Demnächst wird die Gruppe zudem in Frankreich und in den Vereinigten Staaten Tochtergesellschaften gründen. In Europa hat Admiral 2300 Mitarbeiter, der Umsatz betrug 2007 mehr als eine Milliarde Euro, rund 1,5 Millionen europäische Autofahrer sind dort versichert.

Admiral versteht sich als Spezialist für Kraftfahrzeugversicherungen, in Deutschland können zurzeit nur Verträge für Personenkraftwagen geschrieben werden, Bestandsfahrzeuge sind nicht zulässig. Die auch Wohnmobilen sowie Oldtimern sind unter www.admiraldirekt.de an der falschen Adresse. Eine entsprechende Ausweitung des Geschäfts sei zwar für die Zukunft nicht auszuschließen, konkrete Pläne haben man aber nicht, heißt es aus der deutschen Zentrale in Köln.

Ihre Kunden gewinnt AdmiralDirekt zu rund 70 Prozent über das Internet (der Rest übers Telefon – 0800 44 55 966, kostenlos). Im Netz kann jeder überprüfen, ob Admiral tatsächlich billiger ist als die Konkurrenz. „Nachteile hat der Kunde durch einen Wechsel zu uns auf keinen Fall“, betont Sita Schwenzler. Man leistet das Gleiche wie eine herkömmliche Ver-

werbungen werden von verschiedenen genommen (www.citroen.de). Auch Menschen jenseits der 45 oder 50 Jahre, die noch eine neue Herausforderung suchen, sollen sich angesprochen fühlen, sagt Hartmut Pick, Direktor bei Citroën und für die Schulungen zuständig. Um die neuen Kräfte wird man sich intensiv kümmern, verspricht er. Man möchte verhindern, dass gut ausgebildete Kräfte von der Konkurrenz abgeworben werden, die Plukktion soll so niedrig wie möglich sein. Gleichzeitig mit dem neuen Business-Schwerpunkt wird eine neue Gebrauchtwagenstrategie aus der Taufe gehoben. Das sei unerlässlich, wenn man im Flottengeschäft punkten wolle. BORIS SCHMIDT

cherrung: Im Schadensfall ist man rund um die Uhr erreichbar. Das allgemeine Beratungscener ist zurzeit täglich von 7 bis 23 Uhr, samstags von 9 bis 20 Uhr und sonntags von 10 bis 20 Uhr besetzt.

Sita Schwenzler wirbt gerne mit dem Adjektiv „fair“ für ihr Unternehmen. Anders als andere beziehe man wesentlich mehr Kriterien in die Preisgestaltung ein. Man biete zudem zwei Tarife, einer davon (Extra Plus) mit erweiterter Leistung wie „Marderbiss“ oder bis zu drei Jahre Kaufpreises (bei Teil- oder Vollkasko).

Rechnet man konkrete Beispiele durch, ist ein zehn Jahre alter Land Rover Defender bei Admiral mit 427,92 Euro für Haftpflicht und Teilkasko um 45,10 Euro billiger als bei der HUK-Coburg. Ein neuer Fiat 500 1.2 Lounge ist mit Vollkasko um 241 Euro günstiger (Tarif: 247,96 Euro) als bei der „Württembergischen“ (jeweils jährlich). Die Beispiele beziehen sich auf Schadensklassen von 40 und 50 Prozent wer als „junger“ Autofahrer schlechter eingestuft ist, fährt absolut gesehen noch günstiger. Nicht umsonst wirbt Admiral auch bei Viva und MTV mit einem eigenen Spot um Teens und Twens. fbs./stt.

Der Diesel und die kurze Streich

jahre, sollen Bäume selbst wenn die Profitfete stimmt. Denn die Kunststschung härtet mit der Zeit nach Grip geht verloren. Beim Rdruck wiederum sollte man sinan an die Vorgaben des Fahrherstellers halten. Sie gewährleisten optimalen Kompromissen Sicherheit, Traktion, F und Lenkverhalten.

Ein Diesel-Neuwagen kann vcfer zurückgegeben werden, wenn den ausschließlichen Kurzstreckekehr nicht geeignet ist. Das geltung Urteil des Oberlandesstuttag hervor, über das die)schrift „NW-Rechtsprechung Zivilrecht“ berichtet. Wenn czeug insoweit technisch ungeeHege ein erheblicher Mangel der Käufer nicht hinnehme (Az.: 3 U 236/07). Das Gericht mit der Klage des Käufers erDieselautos statt. Schon kurz Erwerb kam es zu häufigen Be rungen, da der Wagen mit eitkelfilter ausgestattet war, derBig verstopfte. Als der Klägeg Kaufpreis erstattet haben wgen daraufhin zurückgeben menterte der Händler, er habe nicht zu vertreten. Das Cgel nicht zu vertreten. Ein Kund des Fahrzeug, ob mit Benzin selmotor ausgestattet, auch: lich auf Kurzstrecken nutz ohne technische Probleme zu müssen. Hintergrund: Be der-Fahrzeugen mit Partike kann oder gar nicht auf i: ken bewegt werden (um „frei“ zu fahren), kommt es der zu Problemen.