
Subaru bietet Service-Flatrate an

Auch Subaru wird künftig eine Flatrate anbieten. Zum monatlichen Fixpreis deckt sie die Kosten für alle turnusgemäß vorgeschriebenen Wartungen und Ölservices ab, auf Wunsch sind auch Verschleißteile inbegriffen. Das in Zusammenarbeit mit der Real Garant GmbH entwickelte Angebot ist ab 6. April bei den teilnehmenden Vertragspartnern für alle Neuwagen und junge Vorführwagen erhältlich. Kunden können die Subaru-Flatrate entweder direkt beim Autokauf hinzubuchen oder binnen eines Jahres nach Kauf des Fahrzeugs (bis maximal 15.000 Kilometer Laufleistung). Vertragslaufzeit und Gesamtlaufleistung lassen sich dabei anpassen: Sie variieren zwischen 36 und 60 Monaten beziehungsweise zwischen 45.000 und 90.000 Kilometern.

Zur Wahl stehen zwei verschiedene Möglichkeiten: Die Basis-Rate zu Preisen ab 29,99 Euro im Monat deckt die Kosten für alle vom Hersteller vorgeschriebenen Wartungen und Ölservices ab. Übernommen werden dabei sowohl die Lohn- als auch die Materialkosten für Originalteile und Schmierstoffe gemäß Herstellervorgaben. Hierzu gehören je nach Laufleistung und Alter beispielsweise Öl-, Luft-, Pollen- und Kraftstofffilter, Zündkerzen, Motor-, Getriebe- und Differenzial-Öl sowie diverse weitere Betriebsflüssigkeiten. Bei der Premium-Flatrate profitieren Kunden zusätzlich von der Service- und Kostenübernahme für Verschleißteile wie Wischerblätter, Bremsscheiben und -klötze, Keilriemen und Xenonlampen. Auch die Haupt- und Abgasuntersuchung sowie jährlich zwei saisonale Reifenwechsel sind bei der Monatsrate – je nach Baureihe – ab monatlich 49,99 Euro inbegriffen. Ein solcher Umfang ist eher selten.

Die Händler profitieren von einer einfachen Abwicklung und einem Komplettpaket, das für eine engere Kundenbindung sorgt und möglicherweise neue Käufergruppen anspricht. Die Betriebe schließen eine Vermittlervereinbarung mit Real Garant. Das zur Zurich Gruppe gehörende Unternehmen verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Automobilgeschäft und ist spezialisiert auf Garantieversicherungen und Kundenbindung. Die Subaru-Partner erhalten einen eigenen EDV-Zugang und eine Schulung in ihrem Autohaus, so dass sie das neue Serviceangebot für ihre Kunden selbst buchen können. (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel



Subaru Forester.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Subaru
