



Emanuel Brandis (W1), Dr. Michael Schlögl und Peter Kirisics (carplus)

Peter Kirisics, Ronny Rockenbauer (GO!drive), Dr. Michael Schlögl, Andreas Dusovsky (GO!drive) und Dominic Krb (carplus)



Digitale Vertriebszukunft

Als Partner von GO!drive begleitet carplus seine Händler in eine erfolgreiche digitale Zukunft. Neben der Fahrzeugsuche werden dort Versicherungs- und Leasingangebote von Wiener Städtische und Wiener Städtische · Donau Leasing angezeigt.

Digitalisierung und Onlinehandel gewinnen in fast allen Branchen deutlich an Bedeutung und beschäftigen auch die Autobranche intensiv. „Der Weg des Vertriebs geht eindeutig in Richtung digitales Warenhaus“, ist Ronny Rockenbauer von GO!drive überzeugt. Während die Hersteller den Direktvertrieb entwickeln, sieht Rockenbauer das nicht als uneingeschränktes Erfolgsmodell: „Den direkten Kontakt zum Kunden hat nur der Händler.“ Um das regionale Autohaus auch in einer digitalen Welt als Anlaufstelle für den potenziellen Autokäufer zu positionieren, wurde die Plattform GO!drive entwickelt. Im GO!drive-Portal sind alle in Österreich erhältlichen Fahrzeuge zu finden. „In der Detailseite des Fahrzeuges sind die teilnehmenden Händler aufgelistet. In Kürze wird auch die Verfügbarkeit beim Händler angezeigt“, erklärt Emanuel Brandis, Geschäftsführer von W1 Omnichannel Marketing.

„Die Kooperation mit GO!drive wird den österreichischen Handel massiv stärken.“

Peter Kirisics, Geschäftsführer carplus

Digitale Zukunft mit der Wiener Städtischen

Bei Wiener Städtische, carplus sowie Wiener Städtische · Donau Leasing hat man das Potenzial dieser Lösung sofort erkannt und nach Gesprächsinitiative von GO!drive-Verkaufsleiter Andreas Dusovsky eine tragfähige und zukunftsorientierte Kooperation entwickelt. „Wir sehen GO!Drive als smarte Alternative zum

Direktvertrieb“, erklärt carplus-Geschäftsführer Dr. Michael Schlögl: „Damit bieten wir eine Komplettlösung, von der Fahrzeugauswahl, der Vereinbarung zur Probefahrt bis zum Angebot für Finanzierung und Versicherung mit den Partnern Wiener Städtische, carplus und Wiener Städtische · Donau Leasing. Wir können damit unseren Partner auch in der Kundenbindung unterstützen, gemeinsam werden wir das Kundenerlebnis Autokauf zukunftsträchtig weiterentwickeln.“

Den Handel stärken

„Das ist für uns eine starke Partnerschaft“, ergänzt carplus-Vertriebsleiter Dominic Krb. „Wir unterstützen den Vertrieb über unseren Außendienst.“ Dabei berät der carplus-Landesleiter über die Vorteile, die Umsetzung erfolgt dann direkt über GO!drive.

„Die Kooperation mit GO!drive wird den österreichischen Handel massiv stärken“, ist Peter Kirisics, carplus-Geschäftsführer, überzeugt. „Wir haben damit die Möglichkeit, den Händlern potenzielle Interessenten auf dem Silbertablett weiter zu routen.“ Dafür können die Betriebe einen GO!drive Zugang kostenlos 6 Monate lang testen. Denn: „Der Autohandel wird auch in Zukunft unverändert die wichtigste Rolle beim Autokauf spielen“, ist Rockenbauer überzeugt. „Der Kunde möchte das beste Produkt zum besten Preis mit der besten Betreuung und der einfachsten Abwicklung.“ • (GEW)