

Autohaus Slawitscheck setzt auf carplus Kfz-Versicherungslösungen

Mit steigender Modellvielfalt und neuem Angebot an Fahrzeugen mit alternativen Antriebsaggregaten wird die Kundenberatung im Autohaus immer herausfordernder. Abseits des Kerngeschäfts kommt dem Support durch kompetente Partner damit mehr Bedeutung zu. Bei der Kfz-Versicherung setzt das Autohaus Slawitscheck in Amstetten mit seinen Marken BMW, Hyundai, Honda, Citroën und seit kurzem auch BYD verstärkt auf carplus.

Das Autohaus Slawitscheck zählt zu den größten Kfz-Betrieben in der wirtschaftlich aufstrebenden Region im westlichen Niederösterreich, besser bekannt auch als Mostviertel. Denn in Zeiten normaler Lieferfähigkeit kam man jährlich auf 900 Neu- und 600 Gebrauchtwagen sowie 20.000 Werkstätten-durchsätze und erzielte mit 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern 50 Millionen Euro Umsatz. Wobei der Traditionsbetrieb mit den Geschäftsführern Ing. Mag. Johannes Luger, MBA, und Mag. David Slawitscheck, Sohn des Unternehmensinhabers und Gründers Heinrich Slawitscheck, durch die richtigen Weichenstellungen und auch mit der zu erwartenden Verbesserung der Lieferfähigkeit in eine sehr gute Entwicklung steuert. „Mit unseren Stammmarken BMW, Hyundai und Honda sind wir sehr gut unterwegs und auch bei Firmenkunden immer erfolgreicher, wie auch die Seriensiege mit Honda bei der „firmenwagen“-Leserwahl beweisen. Seit zwei Jahren ergänzt Citroën unser Programm

perfekt und mit der Aufnahme der chinesischen Marke BYD haben wir einen vollkommen neuen Weg eingeschlagen. Wir sind mit ihr in einem Shop im beliebten Einkaufszentrum City Park Amstetten vertreten und freuen uns über eine sehr gute Kundenresonanz. So werden wir noch in diesem Jahr 50 BYD verkaufen, 2024 kommen wir in die Dreistelligkeit“, betont Johannes Luger. Und er ergänzt: „Unsere Zeichen stehen somit auf Wachstum, allerdings in durch Inflation und verschiedene Verunsicherungen herausfordernden Zeiten. Da bedarf es bei den Vertriebstools starker Partnerschaften und neuer Ideen, mit denen man das Vertrauen der Kunden gewinnt. Eine solche Innovation ist die Schnittstelle zu GO!drive. Diese Zusammenarbeit verdanken wir dem früheren Motiondata-Mitarbeiter René Höhenberger. Als er vor gut einem halben Jahr als Landesleiter zur carplus wechselte, entschieden wir uns durch die sehr guten Erfahrungen mit ihm die gemeinsamen Aktivitäten mit carplus weiter zu intensivieren.“



Aus der Vogelperspektive sieht man die Größe des Autohauses Slawitscheck in Amstetten, das weiterhin von Wachstum geprägt ist. Da bedarf es eines in Kfz-Versicherungsfragen kompetenten Partners wie carplus, der den Weg der Expansion mit seinem Know-how begleitet

Die „Online-Seitentür“ ins Autohaus

GO!drive hat sich in Kooperation mit der Wiener Städtischen, Wiener Städtische Donau Leasing und carplus als bedarfsorientierte und markenunabhängige Online-Kalkulationsplattform für Neuwagen etabliert, die neue Wege bei höchster Transparenz und rascher Angebots-erstellung geht. „Und das gefällt nicht nur uns, sondern auch immer mehr Kunden“, betont Luger.

Landesleiter René Höhenberger freut sich, dass er im Autohaus Slawitscheck mit einem traditionsreichen Kfz-Betrieb zusammenarbeiten kann, der Neuem aufgeschlossen ist. „Hier wird auch für die wachsende Zahl von Interessenten an Fahrzeugen mit alternativen Antrieben eine zeitgemäße Form der Ansprache gefunden. Und zwar, indem der Kunde seinen Fahrzeugbedarf in Sachen Preis, Liefertermin und



Seit kurzem mit dem BYD und dem ATTO3 im City Park Amstetten vertreten und von carplus kongenial unterstützt. (l.) Martin Pold leitet den Standort

eben auch erforderliche Reichweite des E-Fahrzeuges definiert und in Sekundenschnelle das Angebot mit Listenpreis, Leasing- und Versicherungsrate erhält. Damit kann er dann vor Ort in seinem Autohaus Probe fahren.“ Somit ist es das perfekte Tool für das Autohaus Slawitscheck bei seinem vollkommen neuartigen Auftritt im Einkaufszentrum mit der jungen E-Fahrzeugmarke BYD, die übrigens passenderweise für „Build your Dreams“ steht. Und das deckt sich mit den gewohnten Intentionen von carplus, die Autohändler besonders gerne bei neuen, innovativen Wegen zu unterstützen. „carplus hat mehr denn je das Ziel, den Händler auf allen modernen Vertriebskanälen in den Mittelpunkt zu stellen und ihm Kunden zuzuführen. Wenn man so möchte, ist GO!drive auf diese Weise die Seitentür in den Schauraum, denn der potenzielle Kunde verliert sich nicht in den Weiten des World Wide Web, sondern wird ins Autohaus seiner Region geführt, das mit dem Know-how gut ausgebildeter Fachkräfte überzeugen kann“, bringt es Dominic Krb, BA, carplus-Vertriebsleiter Österreich, auf den Punkt.

Mit Rat und Tat am Point of Sale

Tatsächlich zählt carplus, ein Tochterunternehmen der Wiener Städtischen Versicherung, zu den traditionsreichsten Unternehmen, die den Autohandel am Versiche-

rungssektor betreuen. Die carplus-Landesleiter stehen am Point of sale mit Rat und Tat den Autohausverkäufern zur Seite, informieren top-aktuell über die neuesten Produkte und sorgen für die Voraussetzungen für rasche Abwicklung von Versicherungsabschlüssen sowie Fahrzeug-An-, Um- und Abmeldungen. Hier können sie auf das Know-how und die Präsenz von nicht weniger als 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Wiener Städtischen Versicherung zurückgreifen. Von dieser stark ausgeprägten Kompetenz profitieren Autohäuser und deren Kunden in Österreich. „Durch regelmäßige Schulungen von Kundenbetreuern im Autohaus, die dafür sorgen, dass sich alle versicherungstechnisch am Plus-schlag des Geschehens befinden, sind rasche Entscheidungen am Point of Sale möglich. So verlässt der Kunde mit gutem Gefühl das Autohaus“, betont Dominic Krb.

Kaufpreisersatzdeckung kontra Risiko bei Jungwagen-Totalschäden

carplus-Landesleiter wie René Höhenberger entsprechen fast schon Mitarbeitern, die häufig im Autohaus präsent sind. Sie wissen auch, wo Kollegen aus dem Autohaus der Schuh drückt. Nicht selten ist solch ein Austausch der Ausgangspunkt für die Entwicklung innovativer, auf die Branchenerfordernisse maßgeschneiderter Produkte wie die Kaufpreisersatzdeckung. Dabei geht es

um die Risikoabdeckung von Totalschäden bei sogenannten Jungwagen, die sich immer größerer Beliebtheit erfreuen. Sollte es aber nach wenigen Monaten zu einem Totalschaden kommen, hört es sich mit der Liebe auf, denn die klassische Kaskoversicherung würde nur einen nach einem gewissen Versicherungszeitraum reduzierten Preis auszahlen. Die optional wählbare Kaufpreisersatzdeckung sorgt dafür, dass der Kunde im Schadensfall den gesamten Kaufpreis erhält und deckt somit dieses durchaus bis zur Existenzgefährdung gehende Risiko ab. Und nicht nur das. „Denn hält der carplus-Kunde dem Autohaus

die Treue bei der Wiederbeschaffung nach Diebstahl oder Totalschaden, so wird ihm sogar die Differenz vom Wiederbeschaffungswert zum ursprünglichen Kaufpreis ausbezahlt. Diese – in Österreich einzigartige – Absicherung gilt bis zu 60 Monate lang nach Abschluss der Kaskooption. Selbst bei bis zu vierjährigen Gebrauchtwagen, ab Erstzulassungsdatum, kann diese Option gewählt werden. Somit eine wertvolle Kundenbindungsmaßnahme in Zeiten verschärften Wettbewerbs für das Autohaus, das auf die Zusammenarbeit mit carplus setzt“, betont René Höhenberger. *au* ♦

carplus Networking am „firmenwagen“-Autotesttag beim ÖAMTC in Teesdorf

carplus Mitarbeiter nutzten die Gelegenheit, die neuesten Fahrzeugmodelle am großen „firmenwagen“-Autotesttag beim ÖAMTC in Teesdorf am 23. Mai zu

testen, und trafen auch Vertriebspartner aus dem Autohandel. Somit perfektes Networking für den Kfz-Vericherungspartner vieler Autohäuser in Österreich. *au* ♦



(v.r.) carplus Key Account Manager Andreas Vancura mit Harald und Marc Müller, Toyota-Händler in Sarasdorf (NÖ)



carplus Landesleiter Marcus Obermann mit (l.) Robert Havlicek, Großkundenverkauf MVC Ford-Simmering, und (r.) Georg Pohl, MVC Wien-West



Die Autohaus-Geschäftsführer (2.v.l.) Ing. David Slawitscheck, und (2.v.r.) Ing. Mag. Johannes Luger, MBA sowie (r.) Dominic Krb, BA, Vertriebsleiter carplus, und carplus-Landesleiter René Höhenberger

