



Maximilian Mader (NME), Andreas Vancura und Peter Kirisics (carplus), Nikolaus Gutjahr (NME)



Versicherungsfit für die E-Zukunft

carplus bietet spezielle Lösungen für alternative Antriebe, wie auch die neue Kooperation mit NME und den E-Transportern zeigt.

Carplus versteht sich seit der Gründung vor bald 17 Jahren als Vorreiter in vielen Bereichen und ist offen für neue Entwicklungen. Das betrifft auch die Antriebstechnologien. „Wir passen unsere Tarife und Deckungen laufend an und haben schon vor Jahren Lösungen für alternative Antriebe eingeführt“, erklärt carplus-Geschäftsführer Peter Kirisics. So sind etwa schon seit Langem spezielle Tarife für Hybrid-Fahrzeuge im Portfolio, mittlerweile sind auch zusätzliche Deckungen für Elektrofahrzeuge dazugekommen. „Wir entwickeln unsere Lösungen gemeinsam mit und für unsere Partner, die Autohäuser“, bringt es Kirisics auf den Punkt. „Beispielsweise ist der Ausfall der Ladeinfrastruktur oder das Abschleppen bei leerer Batterie als Leistungsbausteine hinterlegt“, erklärt Kirisics. Damit federt carplus die Sorgen der Kunden auch bei neuen Technologien ab.

Darüber hinaus sind in der wirtschaftlich schwierigen Zeit umfassende Versicherungslösungen ein wichtiger Aspekt in der Kundenbetreuung.

Elektrische Transporter

Jüngstes Beispiel für die Innovationskraft des Unternehmens ist die Kooperation mit New Mobility Enterprise NME, einem jungen Importeur elektri-

scher leichter Nutzfahrzeuge. Derzeit bietet NME den Kastenwagen Cargo Van und die Pritsche Carrier auf Basis der Modelle von DFSK, die aus dem chinesischen Dongfeng-Konzern kommen. Die Fahrzeuge werden von NME für den österreichischen Markt adaptiert. Dabei arbeitet man laufend an Erweiterungen der Aus- und Umbauten für die individuellen Anforderungen der Kunden.

Vorteile für beide Seiten

„carplus war bereits bei unserer Vertriebs- und Servicetagung mit einem Vortrag dabei und das Thema ist auf großes Interesse gestoßen“, berichtet NME-Gründer Maximilian M. Mader. „Für uns ist es wahnsinnig wichtig, beim Onboarding des Händlers, aber auch bei der weiteren Endkundenakquise ein möglichst breites Portfolio darzustellen.“ Schließlich sind nicht nur Importeur und Fahrzeug neu, auch der Antrieb ist für die meisten Nutzfahrzeug-Kunden noch komplettes Neuland. „Wir müssen Vertrauen aufbauen, da sind Versicherungslösungen ebenso wichtig wie das Renommee von carplus“, so Mader. So wie carplus setzt auch NME auf den etablierten Autohandel. „Unsere gemeinsame Zielgruppe ist das Autohaus als Kooperationspartner. Hier können wir uns gegenseitig stärken“, erklärt Kirisics. Dabei ist NME noch mitten im Aufbau des Händlernetzes. Derzeit gibt es 8 Partner, bis Ende 2023 sollen es 20 sein. Der Fokus liegt im Moment auf Wien, Linz und Salzburg, Wie jeder carplus-Kooperationspartner erhalten nun auch die NME-Händler und ihre Kunden die umfassenden carplus-Vorteile sowie das Elektropaket. • (GEW)