



Florian Schirak (Geschäftsführer Schirak-Lehr), Dominic Krb, Peter Kirisics und Dr. Michael Schlögl (carplus), Emanuel Brandis, Ronny Rockenbauer und Andreas Dusovsky (GO!drive)

Viele Kunden-Kontaktpunkte

Das Autohaus Schirak-Lehr in St. Pölten nutzt das umfassende Angebot von carplus, um den Kunden möglichst viele Kontaktpunkte zu bieten.

Wir leben in einer Zeit, wo immer wieder Probleme und Krisen auftreten. Die Firma Schirak-Lehr hat erkannt, dass sie sich gegen mögliche Ereignisse wappnen muss und hat sich sehr breit aufgestellt“, berichtet carplus-Geschäftsführer Peter Kirisics über den starken Partner. Denn dass man bereit ist, neue Wege zu gehen, haben die etablierten Autohaus-Familien Schirak und Lehr schon bei der gemeinsamen Übernahme des damaligen Ford-Autohauses Blum in St. Pölten bewiesen. Nun setzt Geschäftsführer Florian Schirak auf eine Verbreiterung der Dienstleistung und der Kundenkontaktpunkte, etwa über Versicherungs-Partner carplus.

„Durch das Paket über GO!drive können wir mit Versicherungslösungen über carplus und Wiener Städtische sowie Finanzierungen über Wiener Städtische · Donau Leasing alles aus einer Hand anbieten“, berichtet Schirak. Dabei haben noch nicht alle Kunden diesen One-Stop-Shop im Fokus. „Der Kunde fragt nicht nach, man muss das aktiv anbieten.“ Finanzierung hat sich etabliert, bei der Versicherungsdienstleistung gibt es noch Potenzial. Daher gibt es bei Schirak-Lehr die Vorgabe, jedem Kunden beim Kauf ein Versicherungs-Angebot vorzulegen. Das funktioniert und hat auch die Akzeptanz hinsichtlich Versicherung beim Käufer gesteigert.

Verkäufer und Versicherung

„Dafür muss man dem Kunden auch die Vorteile näher bringen, schließlich wickeln wir sowohl bei der Zulassung wie auch im Schadenfall alles für ihn ab“, berichtet Schirak. Dazu braucht es einen Verkäufer, der die Lösung aktiv anbietet und einen Versicherungspartner, der das unbürokratisch umsetzt. „Und diese Betreuung funktioniert bei carplus perfekt“, lobt Schirak. „Für uns gibt es hier keinen vergleichbaren Anbieter.“

„Wir konzentrieren uns ja auf den Service durch die carplus-Landesleiter sowie den Außendienst-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter der Wiener Städtischen“, erklärt carplus-Vertriebsleiter Dominic Krb. Dafür stehen österreichweit 2000 Außendienst-Kollegen der Wiener Städtischen zur Verfügung. Bei

Schirak-Lehr sind das carplus Key-Account-Manager Andreas Vancura und in der Abwicklung Stefan Cizek von der Wiener Städtischen.

Bei carplus-Kooperationspartner GO!drive war Schirak übrigens Partner der ersten Stunde: „Den Ansatz, nicht nur Gebrauchtwagen über

eine neutrale Plattform anzubieten, sondern auch Neuwagen, finden wir interessant“, so Schirak.

Hier kann der Kunde für das gewünschte Fahrzeug den Händler auswählen und wie erwähnt auch Finanzierungs- und Versicherungsangebote anfordern. „Damit kommt der Kunde über viele Kontaktpunkte wieder zurück ins Autohaus“, weiß carplus-Geschäftsführer Dr. Michael Schlögl. • (GEW).

GO!drive: Fahrzeug, Händler, Finanzierung und Versicherung auswählen