



carplus-Team am A&W-Tag: Andreas Vancura, Markus Pokorny, Michael Schlögl, Peter Kirisics, Marcus Obermann, René Höhenberger

Kundenbindung und Werkstatt Erlöse

carplus sichert mit seinen Versicherungsprodukten Kundenbindung und Werkstatt-Erlöse und bietet dank GO!drive-Kooperation digitale Antworten für die Vertriebs-Anforderungen der Zukunft.

Der Kfz-Betrieb benötigt heute mehr denn je Erträge aus Finanzierung, aus Versicherungsabschlüssen und aus dem Werkstätten-Geschäft“, erklärt Dominik Krb, Vertriebsleiter bei carplus. „Dabei darf der Händler nichts mehr außer Acht lassen, muss eine 360-Grad-Kundenbetreuung bieten, das ist ohne Partner nicht möglich.“ Hier kommt carplus ins Spiel, denn die Versicherungsvermittlung bringt nicht nur Zusatzerträge für Händler und Verkäufer, sondern auch Kundenbindung und Werkstatt Erlöse. „Im kommenden Agenturvertrieb werden die Identität

„Wir unterstützen die Händler auf breiter Schiene, etwa mit der Kooperation mit GO!Drive.“

Peter Kirisics, carplus-Geschäftsführer

tätsmerkmale für den Händler immer wichtiger und carplus unterstützt die Identität des Autohauses“, ergänzt carplus-Geschäftsführer Michael Schlögl: „Wir geben dem Betrieb die Werkzeuge in die Hand, mit denen er arbeiten kann. Es muss eine Kombination aus Modus und Produkt sein.“ Denn neben der Betreuung bietet carplus auch die passenden

Produkte: „Damit ist der Händler sorgenfrei unterwegs, weil der Kunde perfekt abgesichert ist“, so Schlögl. Dazu gehört auch die Schadenabwicklung, die für den Kunden von großer Bedeutung ist.

Produktentwicklung mit dem Autohaus

„Dabei entwickeln wir unsere Produkte gemeinsam laufend weiter. Wenn wir neue Pakete einführen, dann immer in Absprache mit den Partnern, auch um Lücken am Markt zu schließen“, so carplus-Geschäftsführer Peter Kirisics: „Die Händler sehen, dass wir sie auf breiter Schiene unterstützen, auch im Bereich der Digitalisierung, etwa mit der Kooperation mit GO!drive.“ Mit GO!drive begleitet carplus seine Partner in die digitale Vertriebszukunft. „GO!drive kann mit der Vorteilswelt von carplus die Betriebe bei der Vermarktung der Lagerfahrzeuge unterstützen“, berichtet Key-Account-Manager Andreas Vancura: „Nutzen Sie jetzt, wo sich die Neuwagenlager wieder füllen, die kostenlose GO!drive-Testphase, die für carplus-Partner 6 Monate dauert.“

Alle Fragen rund um die Versicherung

„Nicht zuletzt sind wir neben der Kfz-Versicherung der Ansprechpartner in allen Versicherungsfragen, bieten eine Rundum-Absicherung für das Autohaus, Handel und Gewerbe. Der Unternehmer kann alle Sorgen an uns auslagern“, so Krb.

„Wir betreuen von Groß bis Klein und können in dieser Betreuung mit nach oben hin fast offenen Ressourcen arbeiten. Wir haben 2.000 Außendienstmitarbeiter der Wiener Städtischen, auf die wir zugreifen können und die immer motiviert sind, Autohäuser zu betreuen“, so Kirisics abschließend. • (GEW)

