

carplus stärkt das Autohaus

Mit innovativen Versicherungslösungen stellt sich carplus den Herausforderungen am zunehmend differenzierten Mobilitätsmarkt. Im Mittelpunkt steht das Autohaus, das seine Kund:innen mit attraktiven carplus-Paketen verwöhnen kann.

Eine Sorge weniger“ lautet der Werbeslogan der Wiener Städtischen Versicherung, für die das Unternehmen carplus als Vermittlungsagentur in der Kfz- und Mobilitätsbranche tätig ist. „Wir wollen unserer Werbekampagne gerecht werden und entlasten die Autohäuser sowie ihre Kund:innen von allen Versicherungsagenden“, erklärt carplus-Geschäftsführer Peter Kirisics. „Im letzten Jahr haben wir technisch aufgerüstet und können unseren Partnern nun mehr Effizienz in allen Prozessen bieten“, ergänzt carplus-Geschäftsführer Michael Schlögl. „Außerdem haben wir einige neue Produkte eingeführt, die der zunehmenden Vielfalt an Mobilitätslösungen gerecht werden“, betont Vertriebsleiter Dominic Krb und erwähnt als Beispiel das neue Elektro-/Hybridfahrzeugpaket, das Autohäusern dabei hilft, ihren Kund:innen eventuelle Vorbehalte gegenüber elektrifizierten Autos zu nehmen. „Indem wir den Antriebsakku und das Ladekabel mit Zubehör um wenige Euro pro Monat versichern, nehmen wir eine häufig geäußerte Sorge auf unsere Schultern“, so Krb. Die meisten innovativen carplus-Versicherungslösungen gehen auf Anregungen von Händlern zurück. „Unser Außendienst pflegt laufend den Kontakt mit unseren rund 500 Autohauspartnern in ganz Österreich“, sagt Karin Reisenauer, die als Zulassungsstellenkoordinatorin zuständig für das Finanzwesen ist und das carplus-Backoffice in Bad Ischl leitet. Persönlichkeit vor Anonymität lautet das Motto von carplus, mit folgender Konsequenz: „Bei uns gibt es kein Callcenter, die persönliche Betreuung steht im Vordergrund.“

INNOVATIONS-VORREITER
carplus bietet seinen Autohauspartnern Vorteilspakete wie beispielsweise ein maßgeschneidertes Ser-



carplus-Teampoker: Peter Kirisics (Geschäftsführer), Dominic Krb (Vertriebsleiter Österreich), Karin Reisenauer (Zulassungsstellenkoordinatorin/Finanzwesen), Michael Schlögl (Geschäftsführer) (v.l.)

vicepaket mit den Schwerpunkten Kundenbindung, Werkstattauslastung und Prozessoptimierung. Darüber hinaus haben die Versicherungs-Profis auch für die an Popularität gewinnenden Auto-Nutzungsmodelle wie Car-Sharing, Auto-Abo, Operating-Leasing oder Restwert-Leasing spezielle Versicherungslösungen entwickelt. „Das ist eine durchaus komplexe Materie, und wir sind stolz darauf, auf diesem Gebiet Innovations-Vorreiter zu sein“, sagt Peter Kirisics. Der jüngste Coup des Kfz-Versicherers: Die Partnerschaft mit der Online-Plattform GO!drive. „Hier kann man ein Auto unabhängig von der Marke ganz nach seinen persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen und wird direkt an den nächsten Händler vermittelt, der ein passendes Fahrzeug auf Lager hat“, erklärt Dominic Krb. Mit diesen und ähnlichen Modellen bietet carplus dem Autohaus die Möglichkeit, seiner Kundschaft innovative und zeitgemäße Mobilitätslösungen zu verkaufen. „Der Kauf wird dabei nicht auf der Online-Plattform abgeschlossen, sondern ausschließlich im Autohaus“, betont Kirisics. „Damit erweitern wir den realen um einen virtuellen Schauraum und versorgen unsere Partner mit zusätzlicher Kundschaft.“ (sei)