



FOTOS: CARPLUS

carplus funktioniert als homogenes und sehr motiviertes Team. Dem heimischen Fahrzeughandel stehen derzeit sieben Vertriebsprofis zur Verfügung. Diese werden von eigenen carplus-Mitarbeitern in der Zentrale der Wiener Städtischen unterstützt.

CARPLUS

„Wir sprechen die Sprache der Automobilverkäufer“

Immer mehr österreichische Autohäuser schätzen die hohe Servicequalität von carplus, die durch die Vernetzung der eigenen Spezialisten mit dem dichten Netz der Wiener Städtischen gewährleistet ist. – THOMAS ABLEIDINGER –

Auch im abgelaufenen Jahr konnte sich die Versicherungs-Vermittlungsagentur carplus wieder über ein Wachstum im deutlich zweistelligen Bereich freuen. Deshalb soll das Vertriebsteam 2015 um zwei Mitarbeiter verstärkt werden. ATG und carplus nehmen das zum Anlass, das Team des Kfz-Versicherungs-Spezialisten in einer Serie vorzustellen. Den Anfang macht Vertriebsleiter Olaf Helfer (siehe Kasten rechts).

Mittlerweile schätzen österreichweit rund 800 Autohäuser die Servicequalität von carplus. Diese wird durch den Drive der carplus-Spezialisten und das dichte Netz der Wiener Städtischen vor Ort gewährleistet. Dazu kommen über 260 Kooperationswerkstätten der Wiener Städtischen, in denen Privatkunden einen geringeren Selbstbehalt zahlen.

„Carplus setzte von Anfang an auf Kooperation statt Konfrontation mit dem Kfz-Gewerbe“,

sagen die Geschäftsführer Dr. Franz F. Gugenberger und Dr. Michael Schlögl. „Förderung statt Forderung ist unser Motto.“

Verkaufspersonal entlasten

Ziel von carplus ist es, das Verkaufspersonal in den Autohäusern zu entlasten und die Angst vor dem Versicherungsverkauf zu nehmen. „Immer noch werden viel zu wenige Kunden im Autohaus auf die Versicherung angesprochen“, sagt Gugenberger. Dabei sei gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein weiteres Standbein unabdingbar. „Autohäuser, die keine Versicherung anbieten, werden in Zukunft einen Wettbewerbsnachteil haben“, ergänzt Schlögl. „Kunden wollen Mobilität aus einer Hand.“

Die beiden Geschäftsführer präsentieren ein einfaches Rechenbeispiel: 500 Versicherungskunden ergeben durch Reparaturen im Scha-

densfall ein Potenzial im Autohaus von 200.000,- bis 300.000,- Euro Umsatz im After-Sales Geschäft. Oder anders formuliert: 380,- bis 500,- Euro bringt jeder über das Autohaus versicherte Kunden jährlich an Wertschöpfung zurück in den Betrieb.

„Angesichts sinkender Marken- und Autohausloyalität und der verstärkten Abwanderung zu Billigwerkstätten ist carplus durch Routing zu unseren Kooperationspartnern ein unverzichtbares Kundenbindungsinstrument“, sagt Dr. Franz F. Gugenberger.

carplus nimmt Sorgen ernst

Warum werden also immer noch zu wenige Versicherungen im Autohaus angeboten? Der Grund liegt wohl in der Tatsache, dass die Autoverkäufer von den Versicherungsunternehmen zu wenig Unterstützung erfahren. „Carplus nimmt diese Sorgen ernst“, sagt



Dr. Michael Schlögl. „Wir bieten in Zusammenarbeit mit der Wiener Städtischen das stärkste flächendeckende Service-Netz.“ Durch diese Vernetzung wird nicht nur die Fahrzeug-Anmeldung oder die Abholung der Unterlagen erleichtert, es entstehen auch kurze Entscheidungswege, wodurch rasch und flexibel auf individuelle Kundenwünsche eingegangen werden kann.

Aber die beste Betreuung ist nichts ohne die passenden Produkte. Das Portfolio von carplus ist für Autohäuser maßgeschneidert und kann von den Vertriebsprofis auch perfekt erklärt werden. „Wir sprechen die Sprache der Automobilverkäufer“, erklärt Vertriebsleiter Olaf Helfer einen weiteren entscheidenden Vorteile von carplus. So wurden auch alle Angebots-Tools „von Autoverkäufern für Autoverkäufer“ entwickelt (Helfer).

Und sollte es dennoch einmal zu Problemen kommen, sind die Spezialisten von carplus aus der jeweiligen Region rasch vor Ort und helfen persönlich.

Produkt-Highlights von carplus

Im Gespräch mit ATG präsentieren die Geschäftsführer Dr. Michael Schlögl und Dr. Franz F. Gugenberger sowie Vertriebsleiter Olaf Helfer einige Produkt-Highlights. Als

einzigem Anbieter am Markt bietet carplus eine Kaufpreiserstattungs-Deckung auf fünf Jahre an. „Das ist ein ideales Instrument für den Händler“, erklärt Olaf Helfer. „Denn der Kunde kann bei einem Totalschaden sofort wieder ein Ersatzauto kaufen.“

Mit TotalschadenPLUS können Kasko versicherte Fahrzeuge auch bei Vorliegen eines wirtschaftlichen Totalschadens beim carplus-Partner ohne Rückfrage repariert werden, wenn die Reparaturkosten 80 Prozent des Wiederbeschaffungswertes nicht übersteigen. Auch wenn die Kosten darüber liegen, ist auf Anfrage eine Reparatur möglich. „Wie haben noch nie abgelehnt“, sagt Geschäftsführer Gugenberger.

Generell gilt, wenn ein Fahrzeug nicht repariert wird, erhält der Händlerpartner ein optimiertes Angebot für den Ankauf des beschädigten Autos.

GebrauchtwagenPLUS ist die erste echte Gebrauchtwagen-Vollkaskoversicherung, die exklusiv vom Fahrzeughandel mit Zeitwertprämie und Neuwertreparatur angeboten werden kann. Der Deckungsumfang ist ident mit einer Neuwagen-Kasko. Dazu gibt es im ersten halben Jahr ab Kauf noch 100 Prozent des Kaufpreises als Basis für die Entschädigungsleistung aus der Vollkasko, wenn das Nachfolge-Fahrzeug wieder beim vermittelnden Händler angeschafft wird.

Generell bietet carplus alle Versicherungen rund um das Autohaus an. ☛

Info

carplus Versicherungs
Vermittlungsagentur GmbH
Grabenbachweg 38
4820 Bad Ischl
Tel.: 06132/28 554
Fax: 06132/28 564
E-Mail: office@carplus.co.at
Internet: www.carplus.at



Die Geschäftsführer von carplus Dr. Michael Schlögl (l.) und Dr. Franz F. Gugenberger verfügen über jahrzehntelange Erfahrung im Bereich der Kfz-Versicherungen.

„Für Sie unterwegs“

Autohäuser profitieren vom Drive der carplus-Spezialisten und vom dichten Service-Netz der Wiener Städtischen vor Ort. ATG stellt das Team vor. Heute:

Olaf Helfer, Vertriebsleiter



Tel.: +43 664 44 66 812

Mail: o.helfer@carplus.co.at

Olaf Helfer hat, wie er sagt, Benzin im Blut. „Ich war vor carplus im Autoverkauf tätig“, erzählt er. „Und schon damals war mir bewusst, wie wichtig der Versicherungsverkauf für ein Autohaus ist.“ Helfer ist ein Mann der ersten Stunde bei carplus und ist seit der Gründung 2006 als Vertriebsleiter tätig. „In dieser Zeit habe ich ein Dream-Team um mich geschart“, sagt der Italiener, der intern nur Flavio genannt wird. „Gemeinsame Ziele mit gemeinsamen Lösungen erreichen“, lautet sein Credo. Er ist stolz auf die gelebte Partnerschaft mit den vermittelnden Partnern. Als Beispiel nennt er das RücktransportPLUS: „Der Besitzer eines in Wien gekauften Autos hat in Salzburg einen Kaskoschaden. Das Fahrzeug wird dann auf Kosten von carplus zum vermittelnden Betrieb nach Wien geschleppt. Das gilt auch im Ausland, bis zu 1.500,- Euro.“

carplus

www.carplus.at