

Ein Jahr carplus – simply more

Die „Neue Qualität der Partnerschaft“ zwischen der Wiener Städtischen Versicherung und den Autohäusern wird dem Slogan „simply more“ vollauf gerecht. „Wir sind klar über Plan. Die Autohäuser haben die Vorteile für sich und ihre Kunden sofort erkannt“, so die beiden carplus-Geschäftsführer Ing. Dr. Franz F. Gugenberger und Dr. Bruno Hochleitner.



Ein symbolhafter Schnappschuss im Umfeld des ATP-Tennisturniers in der Wiener Stadthalle im Oktober: (v.re.) Das „Geschäftsführer-Doppel“ Ing. Dr. Franz F. Gugenberger und Dr. Bruno Hochleitner möchte carplus in der „Rangliste“ der Kfz-Versicherer weiter verbessern.

Vor genau einem Jahr startete ein weiteres Erfolgsprojekt des größten heimischen Versicherers, der Wiener Städtischen Versicherung Vienna Insurance Group.

Mit der 100%-Tochter carplus wird die Partnerschaft zum heimischen Kfz-Gewerbe durch eine klare Strategie unter geschickter Nutzung der eigenen Ressourcen konsequent umgesetzt.

Vertriebskanal Autohaus wird forciert

Die Manager vom Ringturm haben erkannt, dass dieser Vertriebsweg Autohaus stark zunimmt. Autohausinhabern ist die wachsende Bedeutung

der richtigen Versicherung längst klar. Mehrerträge durch Provisionen – vor allem das Routing von Schadenfällen in die eigene Werkstatt und Kundenbindung durch geschickte Versicherungsklauseln – sind die Motive, sich vermehrt um die Versicherungsvermittlung zu kümmern. Hohe Leasing- oder Finanzierungsanteile begünstigen den Trend, besonders in der Kasko.

Dieses Ertragspotenzial, den Verkauf von Originalersatzteilen und vor allem die Kundenbindung an Marke und Autohaus sind die Motive für Hersteller und Importeure, Einfluss auf die Versicherungsleistungen zu nehmen. Last but not least wollen auch immer mehr Kunden rasche, bequeme Finanzdienste aus einer Hand, sprich vom Autverkäufer. Dieser war in der Vergangenheit damit aber oft schlicht überfordert. Das vorhandene Potenzial wurde nur von wenigen Autohäusern ausgeschöpft.

Die carplus-Analyse

„Exklusive Vorteile für unsere Autohauspartner müssen in Vorteile für deren Kunden verpackt werden“, so formulierte carplus die Herausforderung. Erste Überlegung: Was braucht ein Autohaus von (s)einer Versicherung, damit diese auch aktiv den Kunden angeboten wird? Es sind dies ohne Zweifel:

- ein maßgeschneidertes, transparentes Produkt statt einen Bauchladen an Versicherungslösungen
- ein Versicherungsprodukt,

- welches unvergleichbar ist
- ein ganz einfaches Tarif- und Angebotstool, welches ohne Einschulung zu bedienen ist
- eine Versicherung für alle Kunden
- Outsourcing von Polizzierung und Fahrzeuganmeldung
- Rückrouting in die eigene Werkstätte im Schadenfall durch Vorteile in der Spezialversicherung
- ausgeprägte Kundenbindung
- rascheste Schadenabwicklung
- Vermeidung von Totalschaden-Abrechnungen wenn eine Reparatur sinnvoll und gewünscht ist
- einen Spezialisten als Ansprechpartner „für alle Fälle“, der sofort erreichbar ist; individuelles Beratungsservice durch echte Spezialisten
- Provisions- und Boni-Zahlungen, die motivationsfördernd wirken und hohe Zusatzträge sichern
- eine Versicherung, die über ein gutes Image und ein breites Servicenetz verfügt

Die carplus-Umsetzung

Somit haben die carplus-Versicherungsspezialisten mit jahrzehntelanger Branchenerfahrung die PLUS-Leistungen von carplus konkret umgesetzt. „firmenwagen“ führt exemplarisch vier von 13 Leistungen an:

1. Leistungen PLUS:

EUR 100,- weniger Kasko-Selbstbehalt, sofern die Reparatur im vermittelnden carplus-

Partner-Autohaus durchgeführt wird. (Kundenbindung; sichert Werkstattauslastung; exklusiver Kundenvorteil)

2. Regulierungs PLUS:

Reparaturschäden aus der Vollkasko werden vorab und zur Gänze (Inklusive Selbstbehalt!) an den carplus-Partner bezahlt. (Kundenbindung; rasche und einfache Schadenabwicklung; spart dem Autohaus enorm viel Verwaltungskosten; Zinsvorteil)

3. Zahlungs PLUS

Bei durchgehender Verwendung des anerkannten Systems NEXA im Schadenprozess garantiert carplus die Bezahlung der Reparaturrechnung binnen 8 Werktagen! (rasche, kostengünstige Schadenabwicklung; Zinsvorteil)

4. Leasing/Kredit PLUS:

GAP-Deckung ohne Mehrprämie inkludiert, wenn Leasing/Kredit gemeinsam mit Fahrzeuganschaffung vom carplus-Partner-Autohaus vermittelt wird und ein Ersatzfahrzeug wieder dort bezogen wird. (Kundenbindung; fördert one stop shopping)

„Wir haben von Beginn an größten Wert auf die Auswahl unserer Vertriebsmitarbeiter gelegt“, so Hochleitner. Sie waren in die Produktgestaltung auch voll eingebunden, somit war gewährleistet, dass die Anliegen der Autohaus-Verkäufer volle Berücksichtigung finden konnten. Von kleinen Gewerbefuhrparks bis zu großen Lkw-Flotten wird auch kein kommerzieller Kunde ausgespart. Da hilft natürlich der Background der großen Mutter Wiener Städtische.

„Jedes Autohaus ist eingeladen, seine derzeitige Versicherungslösung mit dem carplus-Gesamtkonzept zu vergleichen“, meint Gugenberger. Die Erfahrung des ersten Jahres zeigt, dass carplus offenbar voll die Bedürfnisse des Kfz-Gewerbes getroffen hat. Die Zukunft von carplus in Österreich sieht sehr gut aus, denn „man kann ein Versicherungsprodukt schnell abschreiben, aber die Umsetzung eines integrierten Gesamtkonzeptes mit der besten Vertriebsmannschaft in diesem Segment ist kaum zu kopieren“, zeigen sich Hochleitner und Gugenberger optimistisch.