

Optimale Kundenbindung

29.07.2013

Wolfgang Bauer

Mit carplus als Partner in puncto Versicherungen kann das Autocenter Mühlbacher in Kirchbichl im Bezirk Kufstein seinen Kunden perfekte und maßgeschneiderte Gesamtpakete anbieten und erhöht damit die Kundenbindung.



von Wolfgang Bauer

Begonnen hat alles 2004, als Peter Mühlbacher in Kirchbichl das Autocenter Ing. Mühlbacher eröffnete und sich damit einen Jugendtraum erfüllte. Der Unternehmer startete mit drei Mechanikern, drei Lehrlingen, einem Lagerleiter und zwei Verkäufern. Tochter Lisa Mühlbacher absolvierte im Jahr 2008 die HTL für Wirtschaftsingenieur und legte die Matura mit Auszeichnung ab. Danach besuchte Sie die BFC – Bundesfachschule für Betriebswirtschaft im Kfz-Bereich und schloss auch diese Schule mit Bravour ab. Parallel zu ihrem Engagement im Betrieb absolvierte sie die Seat Akademie mit Auszeichnung und avancierte zur Automobilkauffrau.

Gut Aufgestellt

Heute ist das Autocenter Mühlbacher mit 17 Mitarbeitern vortrefflich aufgestellt, verkauft rund 300 Neufahrzeuge pro Jahr (2/3 Seat, 1/3 Citroen und SsangYong) und versteht sich vor allem als Mobilitätspartner seiner Kunden. Die carplus-Zulassungsstelle ist Garant dafür, dass der Kunde alles aus einer Hand bekommt. Die Mühlbachers vertrauen in puncto Versicherungen auf carplus. Carplus ist eine 100-prozentige Tochter der Wiener Städtischen Versicherung, deren Maxime es ist, rasche und einfache Prozesse im Verkauf und im Schadenfall zu bieten, um das Autohaus-Personal und die gemeinsamen Kunden zu entlasten. Zeljko Radic (carplus Landesleitung Tirol und Vorarlberg) und Stephan Lutz (Wiener Städtische) sind mittlerweile zu Freunden des Hauses Mühlbacher geworden. Alle Beteiligten wissen, dass es heutzutage nicht mehr reicht, im Autohaus nur Autos zu verkaufen und zu reparieren. „Es geht darum, den Kunden ein Gesamtpaket anzubieten“, erklärt Lisa Mühlbacher, so dass der Kunde alles aus einer Hand erhalte.

„Das Auto ist neben dem Eigenheim die zweit teuerste Anschaffung. Es gehört ordentlich versichert“, ist Lisa überzeugt. Und mit dem carplus-Portfolio (primär mit der carplus-Zulassungsstelle) hat das Autohaus viele Möglichkeiten zur Kundenbindung. Ob Leihwagen-Haftpflicht oder die einzigartige Gebrauchtwagen-Kasko, die sich die Werkstattauslastung zum Ziel gesetzt hat. Sämtliche Vorteile, die carplus ihren Autohauskunden bietet, gereichen dem Endverbraucher zum Vorteil und erhöhen dadurch die Kundenbindung. „Es geht darum, Finanzierungen und Versicherungen offensiv anzubieten“, erklärt carplus-GF Franz Ferdinand Gugenberger.

Autor:
Redaktion KFZ Wirtschaft