

Kfz-Versicherung

Kundenvorteil mit Kundenbindung

Erich Saloschnik ist mit seinem Betrieb carplus-Partner erster Stunde und ist heute mehr denn je überzeugt von den Serviceleistungen des Kfz-Versicherers.



Erich Saloschnik, GF Autohaus Saloschnik und Karl Pack, Landesleiter carplus Kärnten (v.l.).

Wenns kracht, ist guter Rat teuer und die Werkstatt des Vertrauens im Optimalfall erster Ansprechpartner für den Endkunden. „Der richtige Versicherungspartner ist hier wesentlich, damit die Betreuung passt“, so Erich Saloschnik, GF des Autohauses Saloschnik in Wolfsberg. Schon 1990 begann die Zusammenarbeit mit der Wiener Städtischen, seit 2006 ist die carplus als Tochterunternehmen der Wiener Städtischen starker Partner der Kfz-Betriebe - und Erich Saloschnik, der im Raum Wolfsberg mit der Marke Toyota präsent ist, vertraut von Beginn an auf die Serviceleistungen von carplus. „Ich kann dem Kunden durch die carplus-Partnerschaft Lösungen anbieten, die nicht selbstverständlich sind“, so Saloschnik. Dazu zählen unter anderem ein verringerter Kasko-Selbstbehalt (je nach Staffélung bis zu 300 Euro), Rücktransportkosten bis zu 1.500 Euro oder aber eine Totalschadenabrechnung, die es möglich macht, bis zu 80 Prozent des Wiederbeschaffungswertes zu reparieren. „Darüber hinaus übernimmt carplus für Autofahrer, die seit drei Jahren mit carplus unfallfrei unterwegs sind, im Rahmen einer aktuellen Aktion einen vollen Kasko-Selbstbehalt von bis zu 360 Euro“, so Karl Pack, Landesleiter carplus Kärnten. Der Kunde erhält die Vorteile natürlich nur, wenn er das Fahrzeug im Partnerbetrieb reparieren lässt und auch den Folgevertrag wieder dort abschließt. „Das ist für unsere Händler ein weiteres Kundenbindungs-Instrument“, so Pack. „Dabei ist eines ganz klar: carplus konzentriert sich auf das Autohaus - nicht auf die Marke. Wir wollen übergreifender Partner der Betriebe sein.“

KUNDENVORTEIL = KUNDENBINDUNG

Durch das enge Geschäftsstellennetz der Wiener Städtischen ergibt sich für Endkunde und Autohaus ein weiterer Vorteil: das

Anmeldeservice. In diesem Fall übernimmt die zuständige Zulassungsstelle alles, was rund um die Abwicklung zu tun ist. „Karin Begic von der Zulassungsstelle in Wolfsberg kommt direkt zu uns ins Haus, holt alle Unterlagen ab und bringt die fertigen Papiere danach wieder zu uns in den Betrieb - und das nicht nur hier, sondern auch in unsere Filiale nach Kühnsdorf“, erklärt Saloschnik. „Dadurch ersparen wir uns schon sehr viel“.

35 Mitarbeiter sind an zwei Standorten beschäftigt, den Zweitbetrieb führt Saloschniks Sohn Patrick. Die Auslastung stimmt, im September feiert der Betrieb sein 25jähriges Bestehen. Ausgestattet mit Lackiererei und Spenglerei zeichnet sich das Unternehmen vor allem für die Förderung der Lehrlinge aus: mehr als 85 junge Menschen haben den Betrieb gut ausgebildet verlassen. Viele gehen allerdings nicht: Erich Saloschnik ist besonders stolz auf die geringe Mitarbeiter-Fluktuation, die meisten sind seit über 15 Jahren im Team.