

Durch die Zusammenarbeit mit carplus und der Vienna Insurance Group (VIG) bekommen Scania Kunden maßgeschneiderte Lkw-Versicherungen.

# DOPPELT

# SICHER

Elisabeth Schellmann, Franz Gugenberger (carplus) und Doris Willert (v. li.) bieten den Scania Kunden ein Sorglos-Paket bei der Versicherung.

**SICHERHEIT IST BEIM KAUF** eines Lkw ein wichtiges Kriterium – und Sicherheit ist auch ein entscheidender Punkt bei der Fahrzeugversicherung. Aus diesem Grund bietet Scania nicht nur Finanzierungsservices, wie zum Beispiel Leasing an, sondern auch maßgeschneiderte Versicherungslösungen. Genau das ist in den kommenden Monaten stärker kommuniziert, mit möglichst viele Kunden in den Genuss einer solchen Lkw-Versicherung (Haftpflicht und Kasko) kommen. Abwickelt wird das Ganze in Zusammenarbeit mit carplus, dem Tochterunternehmen der Wiener Städtischen Versicherung. Dieses Unternehmen ist Partner von rund 100 Autohäusern bei Versicherungsangelegenheiten. Die Versicherungsgesellschaft verfügt daher über Expertise, wenn es um die rasche und unkomplizierte Abwicklung geht. In Kooperation mit der Vienna Insurance Group wird das Angebot in mehreren Ländern praktiziert. In Österreich kümmern sich seitens Scania Leasing Österreich Elisabeth Schellmann und Doris Willert vom Customer Support um die Versicherungsthemen. „Wir haben tolle Produkte, die wir unseren Kunden direkt über die Verkaufsberater angeboten werden“, erklärt Elisabeth Schellmann.

**IN DER PRAXIS** ist die Abwicklung für den Kunden sehr einfach: Der Vertrieb von Scania Österreich unterbreitet dem Kunden zunächst ein Vorabangebot. Mit einer Analyse macht dieses Kunden können dann genauere Informationen über frühere Versicherungszeiten angefragt werden. „Je mehr wir über die Vergangenheit wissen, desto gezielter ist unser eigenes Angebot sein“, erläutert Franz Gugenberger, Geschäftsführer von carplus. Der Grund: Informationen über Prämienhöhe und Schäden innerhalb eines bestimmten Zeitraums geben Rückschluss auf die Anforderungen des Kunden, darauf basierend können dann maßgeschneiderte Angebote erstellt werden. „Oft kommt es vor, dass Unternehmen mit vergleichsweise wenig Prämien ihre Möglichkeiten gar nicht ausschöpfen“, sagt Gugenberger. Entscheidend für Kunden ist naturgemäß die Höhe der Prämien – und da verspricht Gugenberger, dass carplus und Scania Leasing Österreich durch die genaue Risikoeinschätzung des Risikos besonders attraktive Angebote erstellen können. Wenn ein Unternehmen beispielsweise zwei- bis dreimal jährlich Gefahrguttransporte durchführt, kann der Risikozuschlag anders kalkuliert werden als bei jenen Firmen, die das täglich tun. „Unser Konzept ist klar: Genaue Informationen ermöglichen spezielle Angebote“, so Gugenberger.

**ABER NICHT NUR** die Prämien, auch das Handling einer Versicherung ist im Transportwesen von Bedeutung. So sind im Schadensfall eine reibungslose Bearbeitung und eine rasche Reparatur das Wichtigste. Schließlich sollen die Fahrzeuge möglichst schnell wieder einsatzbereit sein. Wird im Schadensfall eine Scania Vertragswerkstatt aufgesucht, ist der Selbstbehalt niedriger. „Wir haben sehr schlanke, effiziente Prozesse bei der Abwicklung“, sagt Doris Willert. Das betrifft aber nicht nur den Schadensfall, sondern auch andere Services, wie etwa die Anmeldung bei der Kfz-Zulassungsstelle. „Wir kümmern uns um alle Fahrzeuge eines Unternehmens und helfen so bei der Abwicklung in der Praxis.“

**DIESE MASSGESCHNEIDERTE** Scania Versicherung ist laut Elisabeth Schellmann für den einzelnen Lkw ebenso möglich wie für eine ganze Flotte. „Die Basis dafür ist gegeben, nun werden wir das Angebot noch bekannter machen.“ Potenzial dafür sieht sie vor allem bei kleineren und mittelgroßen Unternehmen, denn gerade sie können von den Angeboten von Scania Leasing Österreich besonders profitieren. „Der Kunde erhält bei Scania alles aus einer Hand. Im Rahmen der Finanzierung und Versicherung hat der Kunde einen Ansprechpartner. Darüber hinaus haben wir kurze Bearbeitungswege dank der einwandfreien Vernetzung zwischen Scania Leasing, der Versicherung, der Scania Werkstatt und dem Kunden“, ergänzt Doris Willert. ●

**„Durch genaue Risikoeinschätzung können wir attraktive Angebote erstellen.“**

*Franz Gugenberger, Geschäftsführer carplus*

**„Der Kunde erhält bei Scania alles aus einer Hand.“**

*Elisabeth Schellmann, Scania Leasing Österreich*

