



© Panthermedia.net/Andreas Karellas

„Wir wollen die klare Nummer 1 werden!“

Die carplus-Geschäftsführer Franz Gugenberger und Michael Schlögl sowie Wr. Städtische-Vertriebsvorstand Hermann Fried im Gespräch.

••• Von Jürgen Zacharias

Die Wiener Städtische unterstützt mit ihrer 2006 geschaffenen, spezialisierten Vertriebseinheit carplus österreichweit rund 850 Autohaus-Partner beim Vertrieb von Kfz-Versicherungen. Wir haben mit den beiden Geschäftsführern Franz Gugenberger und Michael Schlögl sowie mit Hermann Fried, Vertriebsvorstand der Wie-

ner Städtischen, über den aktuellen Prämienbestand, das Wachstumspotenzial und das Autohaus der Zukunft gesprochen.

medianet: *Herr Gugenberger, carplus feiert aktuell sein 10. Jubiläum. Inwieweit konnte sich das Unternehmen in dieser Zeit am Markt etablieren?*

Franz Gugenberger: Im Vertriebskanal ‚Autohaus‘ ist carplus inzwischen österreichweit eine fixe Größe. Der vermit-

telte Prämienbestand beträgt aktuell mehr als 20 Millionen Euro. Das Wachstum lag jedes Jahr, seit Gründung, deutlich im zweistelligen Prozentbereich. Das maßgeschneiderte Kfz-Versicherungs- und Servicekonzept ist innovativ und hat eine Vorbildwirkung.

medianet: *Mit welchen – vielleicht auch unerwarteten – Schwierigkeiten und Herausforderungen sah sich das*

Unternehmen in dieser Zeit konfrontiert?

Michael Schlögl: Der große Vorteil dieses Vertriebskanals, nämlich ‚One-stop-shopping‘ im Autohaus mit Fahrzeuganschaffung, Finanzierung und Versicherung, gewinnt stetig an Bedeutung. Wir sind permanent bemüht, diesen Mehrwert in Kombination mit unserem ausgezeichneten Service und einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis unseren Kunden und

in Führungspositionen im B2B-Versicherungsvertrieb über Autohäuser tätig.

medianet: *Aktuell zählt carplus österreichweit rund 850 Autohaus-Partner. Ist an einen weiteren Ausbau gedacht, beziehungsweise wie soll der Markt noch besser durchdrungen werden?*

Schlögl: Ja, es werden insbesondere durch Kooperationen mit strategischen Partnern Synergien entstehen und gemeinsam neue Autohäuser akquiriert werden. Mit dem Garantie-Versicherer Real Garant startet eine Zusammenarbeit im Gebrauchtwagen-Segment. Unsere Autohaus-Partner können erstmals mit einem Tool eine Vollkasko samt Garantie für Reparaturen anbieten – ein klarer Wettbewerbsvorteil. Eine weitere starke Kooperation mit einem renommierten Netzwerkpartner steht in den Startlöchern, und darüber hinaus sind wir auch für weitere strategische Partnerschaften mit Herstellern und Importeuren offen und bestens vorbereitet.

medianet: *Das Autohaus und generell der Autoverkauf unterliegt derzeit einem sehr starken Wandel. Inwiefern reagiert carplus auf diese Entwicklung?*

Gugenberger: Shared Mobility im urbanen Bereich, die Digitalisierung samt autonomem Fahren, das Thema Datenhoheit im Bereich Mobilität und alternative Antriebstechniken – vor allem E-Mobilität – werden Autohäuser und Autoversicherer vor Herausforderungen stellen.

Zusammenarbeit

carplus arbeitet in Zukunft mit dem Garantie-Versicherer Real Garant im Gebrauchtwagen-Segment zusammen.

Partnern transparent und einfach darzustellen und laufend weiter zu optimieren.

medianet: *Worin sehen Sie die größte Stärke von carplus?*

Gugenberger: carplus verfügt über ein tolles Team! Acht Vertriebsprofis, die fast alle selber als Verkaufsberater im Autohaus erfolgreich waren, konzentrieren sich auf die speziellen Serviceaufgaben dieses Vertriebswegs. Die haben alle Benzin im Blut und arbeiten nach dem Motto ‚One team – one spirit‘ mit einem ganz besonderen Drive. Zusammen mit der Unterstützung vor Ort im Autohaus durch Wiener Städtische-Außendienst-Mitarbeiter, maßgeschneiderte Produkte und den besonders geschulten Spezialisten im Back-Office, funktionieren die Prozesse reibungslos. Auch in der Geschäftsleitung spiegelt sich das wider: Kollege Schlögl ist auch Leiter der Kfz-Fachabteilung der Wiener Städtischen, ein echter Branchenprofi. Ich bin seit 27 Jahren



© carplus

20
Mio. €

Wachstum

Der über die carplus-Schiene vermittelte Prämienbestand wuchs seit der Gründung jedes Jahr im zweistelligen Prozentbereich und beträgt aktuell 20 Mio. €.

Auch ist mit dem Markteintritt von Online-Unternehmen zu rechnen. Die Händler müssen die Spezialisten bleiben, die ihre Kunden kennen und perfekt betreuen. Dabei muss carplus helfen und mit maßgeschneidertem Versicherungsservice die Kundenbindung verstärken.

medianet: *Welche Zielsetzung haben Sie sich für die nächsten zehn Jahre gesetzt?*

Gugenberger: In zehn Jahren wird carplus in allen Bereichen gewachsen und im Vertriebskanal ‚Autohaus‘ klar die Nr. 1 in Österreich sein.

Schlögl: Wir werden weitere Netzwerkpartner haben, die gemeinsam mit der Wiener Städtischen den Autohauspartnern unverwechselbare Vorteile zur Kunden-Servicierung bereitstellen.

Gugenberger: Was gleich bleiben wird, ist der spezielle carplus-Spirit.

medianet: *Abschließend: Herr Fried, Sie sind Vertriebsvorstand bei der Wiener Städtischen. Inwiefern ergänzt carplus das Kfz-Angebot des Unternehmens und rundet dieses ab?*

Hermann Fried: Die Wiener Städtische hat sich schon früh zum Multi-Kanal-Vertrieb bekannt und baut auch heute noch darauf. carplus ist seit dem Start im Herbst 2006 eine Erfolgsgeschichte. Für uns ist carplus ein bedeutender Vertriebskanal in der Kfz-Sparte. Ich bin davon überzeugt, dass das Prämienvolumen auch in den nächsten Jahren stetig ansteigen wird.



© Elke Mayr