

*Autohäuser profitieren vom Drive der carplus-Spezialisten, vom dichten Servicenetz der Wiener Städtischen vor Ort und dem umfassenden Produktportfolio zur Kundenbindung, erklärt Carplus-Geschäftsführer Franz Gugenberger.*

— LUTZ LISCHKA —



*„Vor-Ort-Service von 400 Versicherungsspezialisten“: carplus-Geschäftsführer Franz Gugenberger.*

Ein gutes Beispiel dafür ist MVC Motors. „MVC Motors ist mit vier Standorten, drei in Wien und einer in Brunn am Gebirge, der größte Ford-Händler Österreichs“, sagt Geschäftsführer Alexander Bittner. „Bei uns steht das Kundenerlebnis im Vordergrund. Nicht nur der Autokauf, auch alles rund ums Auto wie Finanzierung und Versicherung wird von unseren Kunden nachgefragt. Dafür brauchen wir Unterstützung. carplus ist ein stabiler und verlässlicher Partner, der den Kfz-Markt sehr gut kennt.“

Vorteile sieht Bittner in der Betreuung durch die regional zugeordneten Mitarbeiter der Wiener Städtischen und der carplus-Zulassungsstelle in der Brünner Straße. An jedem

der Wiener Städtischen und die carplus-Kfz-Profis betreuen Kunden mit einem Vor-Ort-Service. Dieses reicht von der Kfz-Zulassung bis hin zu maßgeschneiderten Kfz-Versicherungen.“

Mit der „One-Stop-Shopping“-Philosophie – also Autoverkauf, Finanzierung und Versicherung samt Fahrzeuganmeldung aus einer Hand – soll Autohauskunden Zeit und Mühe erspart werden. ◀



*„Kundenerlebnis im Vordergrund“: MVC Motors-Geschäftsführer Alexander Bittner.*

