

carplus: „Helfen Autos verkaufen“

Gerhard Lustig

Sowohl carplus-Chef Ing. Dr. Ferdinand Gugenberger („Kooperation mit Strategie“) als auch MVC-Geschäftsführer Stefan Röglsperger („Gnadenlos sich bietende Vorteile nutzen“) stellen vor ihren Verkäufern und Kundenbetreuern den Erfolg ihrer Zusammenarbeit in den Mittelpunkt.



v.l.: Dr. Michael Schlögl (Wr. Städtische), Gerhard Swoboda (MVC) und Dr. Ferdinand Gugenberger (carplus)

Die Wiener Autohandelsorganisation MVC Motors und der berufsständische Kfz-Versicherer carplus, korporiert in Wiener Städtische Versicherung, haben ihre nunmehr einjährige Partnerschaft analysiert. Bei rund 6.000 Fahrzeugverkäufen im Jahr, rechnet Röglsperger aus einer Kombination von Autoverkauf, Versicherungsdienstleistungen und Finanzierungsverträgen mit 100 € pro Einheit einen daraus resultierenden Deckungsbeitrag auf rund eine halbe Million € hoch.

Gebrauchtwagenverkäufer Gerhard Swoboda vom MVC-Standort Wien-Floridsdorf wurde für seine besondere Abschlussstärke in Verbindung mit carplus mit einem Gutschein belohnt. „Dabei spielen gegenseitige Impulse eine gewichtige Rolle, wie zum Beispiel eine von der Wiener Städtischen kreierte

Kaufpreisersatzdeckung, die auf 5 Jahre im Totalschadenfall die Differenz zwischen Kaufpreis und Zeitwert ersetzt.“

Mag. Hermann Fried, Städtische Landesdirektor Wien und neuerdings Wiener ARBÖ-Landespräsident, sprach davon, mit innovativen Versicherungsprodukten dem Autohandel Deckungsbeiträge ermöglichen zu können, die der ungestützte Fahrzeugverkauf längst nicht mehr hergibt.