

Dr. Michael Schlögl,
Peter Kirisics,
Geschäftsführung;
Dominic Krb,
Vertriebsleiter

carplus

carplus bietet Kfz-Versicherungslösungen für den Fahrzeughandel auf Basis der Versicherungsvermittlung. Neben dem carplus-Team werden Händler und Kunden vom großen Außendienst der Wiener Städtischen Versicherung betreut.

Was bedeutet Nachhaltigkeit bei carplus?

Peter Kirisics: Bei carplus hat die Nachhaltigkeit in der Kundenbeziehung einen ganz hohen Stellenwert. Das betrifft sowohl die Beziehung zum Vermittlungspartner, dem Autohaus, wie auch die Beziehung zum Kunden, dem Versicherungsnehmer. Wir haben langjährige Partnerschaften und erreichen durch unseren hohen Betreuungslevel eine sehr hohe Loyalität. All unsere Konzepte sind darauf aufgebaut, Händler langfristig als Partner servieren zu können. Wir binden unsere Partner sehr stark in die Entwicklung unseres Angebots, in Veränderungen und Umstellungen mit ein. Wir betreuen von Groß bis Klein und können in dieser Betreuung mit nach oben hin fast offenen Ressourcen arbeiten.

Darüber hinaus kommen bei unseren Versicherungslösungen Leads ja immer wieder zum Autohaus zurück. Denn es geht nicht nur um den Neuwagen-Kunden: Wir haben unsere Produkte so gestaltet, dass der Autofahrer ins Autohaus zurückkommt. Durch die lokale Nähe zum Kunden, die wir durch die Zusammenarbeit mit dem regionalen Autohaus und dem Außendienst der Wiener Städtischen vor Ort realisieren können, profitieren alle Seiten. Nicht zuletzt erhält der Kunde auch finanzielle Vorteile, wenn er den Schaden beim ausliefernden Autohaus reparieren lässt.

Dominic Krb: Die Reparatur ist ein ganz wesentlicher Vorteil in unserem Konzept und gleichzeitig ein großes Nachhaltigkeitsthema. Denn zu den



carplus-Vorteilen gehört die grundsätzliche Reparaturmöglichkeit bis zu 80 Prozent und darüber hinaus. Damit hat der Händler die Möglichkeit, das Fahrzeug zu reparieren, und der Kunde kann weiterfahren.

Auch mit der laufenden Weiterentwicklung unserer Angebote erreichen wir die nötige Nachhaltigkeit. So wie bei den Lösungen für Elektrofahrzeuge.

Interview:
Gerald Weiss
Fotos:
carplus

Loyalität von Händlern und Kunden

carplus setzt auf Nachhaltigkeit:

- in der Kunden- und Händlerbeziehung
- in der Reparaturhöhe
- in der gesamtheitlichen Zusammenarbeit



carplus-Vertriebsleiter Dominic Krb, Geschäftsführer Peter Kirisics und Geschäftsführer Dr. Michael Schlögl

Hier haben wir schon lange reagiert. Wir planen ebenso mit den neuen Nutzungsmodellen wie Abo- oder Miete, die zunehmen und die neue Anforderungen

➤ Es gilt, den erfolgreichen und nachhaltigen Weg konsequent zu bestreiten, im Haus sowie mit unseren Partnern und Kunden.

an Autohaus und Nutzer auch im Versicherungsbereich haben. Das Abo ist ein spezielles Produkt, weil es ein besonderer Absicherungsfall ist. Es gibt eigene Verwendungsbestimmungen mit neuen Risiken, die abgedeckt werden müssen. In diesem Fall ist das Autohaus sowohl Versicherungsnehmer wie auch Kunde. Wir sind auch hier ganz vorn mit dabei und haben dafür spezielle Modelle mit marktreifen Prämien umgesetzt.

Dr. Michael Schlögl: Nicht zuletzt hat Nachhaltigkeit auch mit einem ganzheitlichen Ansatz zu tun. In Zusammenarbeit mit carplus und der Wiener Städtischen Versicherung profitiert der Kfz-Betrieb auch vom Gesamtangebot des größten

Versicherungsunternehmens in Mittel- und Osteuropa. Wir decken vom Kundenfahrzeug über den Autohaus-Fuhrpark und die Werkstatt-Ausrüstung bis zu Photovoltaik-Anlagen und Cybercrime wirklich alles in und ums Autohaus ab. Dabei sind unsere Spezialisten vor Ort und können individuelle Lösungen für das Unternehmen maßschneidern. Generell ist die intensive und flächendeckende Betreuung der Autohäuser durch den Außendienst der Wiener Städtischen eine unserer größten Stärken. Durch dieses System mit den carplus-Landesleitern und der Betreuung durch den großen Außendienst der Wiener Städtischen im Tagesgeschäft können wir die Betriebe optimal betreuen und sehr leicht skalieren. Abschließend möchte ich noch die nachhaltige Unternehmensphilosophie nennen, die Fluktuation geht bei unseren Mitarbeitern gegen 0 und auch das ist ein großer Vorteil in der Betreuung. Wir leben gerade in unruhigen Zeiten, da braucht es einen stabilen Partner. Dabei gilt es, den erfolgreichen und nachhaltigen Weg konsequent zu beschreiten, bei uns im Haus sowie mit unseren Partnern und Kunden. ∞