



Elaris Beo ist einer der ersten Modelle für den österreichischen Markt

CARPLUS-Team mit Elaris: Andreas Vancura, Dominic Krb, Peter Kirisics, Torsten Kätker (Elaris) und Michael Schlögl

# Versicherungspaket für E-Autos

**Die Kooperation von Versicherungsprofi CARPLUS und der neuen E-Auto-Marke Elaris bietet sowohl dem Kunden wie auch dem Händler einfache und attraktive Gesamtpakete.**

**W**ir suchen Partner, die sich gemeinsam weiterentwickeln. Das gilt für unsere Händler und das gilt auch für Kooperationen wie hier mit Carplus“, erklärt Torsten Kätker, Geschäftsführer von Elaris in Österreich und Händlernetzentwickler in Deutschland und Österreich. Mit dem Aufbau des Händlernetzes hat er derzeit gut zu tun, denn die junge Marke setzt nun voll auf den etablierten Kfz-Handel. Dabei freut sich Kätker über offene, interessierte Kfz-Betriebe, die sich für die Marke bewerben. „Wir brauchen diese innovativen Betriebe, die bereit sind, konsequent einen Weg zu gehen.“ Innovation und das Bekenntnis zur Weiterentwicklung findet er auch bei Carplus. „Das ist die Entstehungsgeschichte von Carplus, wir wurden gegründet als bewegliches Schnellboot des stabilen Mutterschiffs Wiener Städtische“, erklärt Carplus-Geschäftsführer Peter Kirisics. So hat man in den vergangenen fordernden Jahren öfter gesehen, „dass wir schnell und flexibel auf neue Marktanforderungen reagiert haben“, so Kirisics.

## Zusammenarbeit auf Augenhöhe

„Elaris und Carplus haben einen ähnlichen Zugang zum Markt, der partnerschaftliche Umgang auf Augenhöhe, miteinander und auch mit dem Händler

ist uns beiden wichtig“, berichtet Andreas Vancura, Key-Account-Manager bei Carplus. „Seit dem Erstkontakt beim A&W-Tag in der Wiener Hofburg hat die Chemie zwischen Carplus und Elaris gestimmt und wir konnten in einem sehr zügigen Prozess eine Zusammenarbeit umsetzen“, ergänzt Carplus-Geschäftsführer Dr. Michael Schlögl: „Schnell, innovativ, pragmatisch und langfristig orientiert, das sind die Eigenschaften, die uns verbinden.“

## Spezielle Produkte für E-Auto und Abo

„So haben wir auch schnell Produkte geschaffen für die Elaris-Händler und deren Zielgruppe“, erklärt Carplus-Vertriebsleiter Dominic Krb. Denn neben speziellen Leistungen für E-Fahrzeuge hat auch die Abo-Lösung, mit der Elaris derzeit stark punktet, eigene Versicherungs-Anforderungen.

„Wir wollen bezahlbare E-Mobilität für die breite Masse. Da steht das Abo bzw. ein gutes Leasingangebot im Vordergrund und hier passt die Versicherung im Gesamtpaket beim Händler perfekt dazu“, sagt Kätker.

„Der Trend geht zu genau kalkulierbaren monatlichen Kosten sowie zu kürzeren Laufzeiten, sowohl bei Privatkunden wie auch bei Firmen“, weiß Kirisics. „Leistbare E-Autos, Pakete mit Finanzierung und Versicherung: das sind die Antworten, die die Kunden brauchen“, ergänzt Schlögl.

„Und mit unseren Versicherungslösungen bringen wir den Kunden zurück ins Autohaus“, verweist Krb auf die Bedeutung des noch weiterwachsenden After-Sales-Bereichs. • (GEW)