



CARPLUS-Geschäftsführer Michael Schlögl und Peter Kirisics, Key Account Manager  
Andreas Vancura, Vertriebsleiter Dominic Krb

# Mehr als Versicherung

**CARPLUS hat das Angebot weit über die Versicherung erweitert um den Händler bei aktuellen und zukünftigen Herausforderungen zu unterstützen.**

**W**ie können wir es dem Händler in herausfordernden Zeiten leichter machen? Das war die bedeutende Frage, die wir uns gestellt haben“, erklärt Michael Schlögl, Geschäftsführer von Carplus: „Wir möchten in einer Zeit mit vielen Fragen Antworten und Lösungen sowie einen Mehrwert bieten.“

„Wir haben den Markt genau beobachtet und unser Angebot transformiert, wir sind nicht mehr ausschließlich Kfz-Versicherer, wir sind heute Lösungsanbieter für alle Eventualitäten des Autohandels“, sagt Key Account Manager Andreas Vancura und ergänzt: „Dabei bieten wir eine Wohlfühl- und Vorteilswelt, egal um welche Partnerschaft es sich handelt.“

Dazu gehören beispielsweise sehr rasch umsetzbare Lösungen wie das Auto-Abo in Kooperation mit Faaren. Aber auch mit neuen Auto-Marken arbeitet Carplus zusammen, um das Autohaus in der oft notwendigen Erweiterung bzw. Ergänzung seines Portfolios zu unterstützen. „Wir suchen für unsere Autohaus-Partnerschaften neue Geschäftsfelder“, hebt Geschäftsführer Peter Kirisics hervor.

„Dabei ist es besonders wichtig, mit dem Partner auf Augenhöhe zu kommunizieren und gemeinsam neue Lösungen und Ideen zu erarbeiten und umzusetzen“, fährt Kirisics fort. „So sind etwa die Kaufpreisersatzdeckung oder die E-Mobilitäts-Lösungen auf

Vorschlag unserer Partnerschaften ins Leben gerufen und gemeinsam umgesetzt worden.“

„Das Angebot von Carplus und ihren Kooperationspartnerschaften reicht von Versicherungslösungen mit hohem Service und umfangreichen Produkten über Finanzierungslösungen, einer Abo-Lösung und der Kooperation mit GO!drive bis hin zu maßgeschneiderten Versicherungen für den Betrieb“, fasst Schlögl zusammen.

„Wir bieten langfristige Partnerschaften, ermöglichen nachhaltige Kundenbindung und sichern die Werkstatt-Auslastung“, ergänzt Vancura.

## Erträge aus der Werkstatt

„Der Kfz-Betrieb benötigt mehr denn je die Erträge aus dem Aftersales und will einen Kunden im Lackschadenfall nicht mehr ziehen lassen“, weiß Vertriebsleiter Dominic Krb. Aufgrund der Vorteile mit einer Carplus-Versicherung kehrt der Kunde auch im Schaden- bzw. Service-Fall in das ausliefernde Autohaus zurück. „Deshalb muss man auch die Mitarbeiter aus Service und Aftersales in die Argumentation der Vorteilswelt miteinbeziehen“, so Krb. Denn sie stehen im Schadenfall als erste Ansprechstelle dem Kunden gegenüber.

„Nicht zuletzt werden das Service und die Betreuung immer wichtiger“, beschreibt Schlögl abschließend. Das gilt für die direkte Betreuung durch die Carplus-Landesleiter, durch die regionalen Mitarbeiter der Wiener Städtischen in der täglichen Versicherungsabwicklung sowie für das Backoffice, die alle für die Händler im Einsatz sind. • (RED)