

Neu und bewährt: die CARPLUS-Geschäftsführer Dominic Krb und Michael Schlögl

Dominic Krb, bislang Vertriebsleiter bei CARPLUS, ist in die Geschäftsführung aufgestiegen und leitet das Tochterunternehmen der Wiener Städtischen Versicherung nun gemeinsam mit dem langjährigen Geschäftsführer Michael Schlögl.



Aufbruch und Beständigkeit

Mit der Personalentscheidung unterstreicht der Kfz-Versicherungsspezialist die konsequente Ausrichtung: „Wir haben ein sehr erfahrenes Team, das aber auch laufend verjüngt wird. Der Slogan ‚Aufbruch und Beständigkeit‘ spiegelt sich somit nicht nur in der Geschäftsführung, sondern im ganzen Team wider“, erklärt Michael Schlögl, der bereits bei der Gründung von Carplus 2006 federführend dabei war. „Trotz der Veränderung in der Geschäftsführung bieten wir Kontinuität und gewohnte Betreuung, darauf können sich unsere Partner verlassen“, erklärt Dominic Krb, der vor seiner Ernennung zum Carplus-Geschäftsführer im Mutterkonzern und zuletzt als Vertriebsleiter bei Carplus tätig war: „Wir sichern Qualität und versuchen gleichzeitig, neue Themen rasch aufzubereiten und in den Markt zu bringen. Wir wollen beständig UND innovativ sein.“

Wirtschaftliche Stabilität

Beständigkeit und Kontinuität setzen wirtschaftliche Stabilität voraus und so hat man schon 2024 rechtzeitig auf die schwierige Schadenentwicklung reagiert. „Es gab eine große Steigerung bei den Schadenkosten, zudem hohe Schäden durch Naturgewalten wie Flut, aber auch viele kleinteilige Fälle, etwa durch Hagel“, erklärt Schlögl: „Wir haben rechtzeitig gegengesteuert und Anpassungen bei den Prämien durchgeführt. Damit ist das Unternehmen wirtschaftlich stabil aufgestellt. „Wir waren einer der ersten Anbieter, der den Leistungsumfang nachhaltig an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst hat, um für unsere Kunden auch zukünftig ein



Foto: Patrick Sallinger

CARPLUS-Geschäftsführer Michael Schlögl

verlässlicher Partner zu sein. Das zeigt unsere wirtschaftliche Voraussicht“, ergänzt Krb: „Wir stellen uns nicht die Frage, ob wir Service oder Dienstleistungen reduzieren müssen, sondern wir wollen unsere Leistungen optimieren und verbessern, unseren Service nachhaltig gewährleisten. Alles andere kann kein nachhaltiges Geschäftsmodell sein.“

„Unser Weg wurde bestätigt, wir freuen uns weiterhin über Wachstum bei den Verträgen, das zeigt das Vertrauen von Kunden und Partnern“, berichtet Schlögl.



Foto: Patrick Sallinger

CARPLUS-Geschäftsführer Dominic Krb

Herausforderungen für das Autohaus

Für die erfolgreiche Fortführung dieses Weges setzt man sich nicht nur quantitative, sondern auch qualitative Ziele und die Partner werden ganzheitlich unterstützt: „Wir konzentrieren uns nicht nur auf die Polize, sondern sind mehr als ein Versicherungsanbieter. Wir versuchen, den gesamten Prozess ins Autohaus zu bringen: Produkte, Service, Online-Tools, Schnittstellen und das Team vor Ort. Der Prozess beginnt – mit GO!Drive – vor der Eingangstür, wir bringen Kunden, bieten Schulung und Einschulung und sorgen für Kundenbindung für die Werkstatt. Wir bilden den gesamten Prozess inklusive Versicherung und Finanzierung ab und sichern Werkstattauslastung und Erträge. Wir sprechen hier von einer 360 Grad-Abdeckung.“

Mit vollen Lagern, Zinsbelastung und Preisdruck sind die Herausforderungen für die Autohäuser heuer groß. „Wir schnüren attraktive Mobilitätspakete mit Leasing und Versicherung. In Kooperation mit GO!Drive bieten wir auch fixe Angebote für Lagerfahrzeuge“, so Krb. • (GEW)