



„Maximale Zusatzerträge“

Foto: Adobe Stock, ra2 studio

Die CARPLUS-Pakete aus Versicherung, Finanzierung und Garantie ermöglichen Zusatzerträge, Kundenbindung und Werkstattauslastung.

Das 1. Quartal 2025, mein erstes Quartal als Geschäftsführer von Carplus, war herausfordernd. Dabei hilft in fordernden Zeiten nur Ruhe, Hektik ist fehl am Platz“, bilanziert Dominic Krb, Geschäftsführer von Carplus: „Carplus steht für Beständigkeit, Partnerschaft und Unterstützung

vor Ort. Wir nehmen die aktuellen Herausforderungen für die Autohäuser sehr ernst, versuchen, ihnen Themen abzunehmen, Probleme zu lösen.“

Dabei ist die Servicequalität entscheidend, schließlich hat das Autohaus den Erstkontakt zum Kunden. „Wenn dieser überzeugend ist, dann sind wir gemeinsam mit dem Autohaus erfolgreich. Der Kunde nimmt positive Emotionen mit. Im Schadenfall leisten wir gemeinsam perfekte Arbeit in der Regulierung und der Kunde bleibt dem Autohaus erhalten“, so Krb.

Komplettangebote und maximale Zusatzerträge

„Wir bringen dem Betrieb die Autos direkt in die eigene Werkstatt, wo durch die steigende Elektromobilität der Bedarf an Auslastung gegeben ist“, ergänzt Andreas Vancura, der Krb in der Funktion als Vertriebsleiter nachgefolgt ist und seine Agenden als Key-Account-Manager nun nach und nach an Fla-



Foto: Patrick Seifinger

CARPLUS-Vertriebsleiter Andreas Vancura und Geschäftsführer Dominic Krb

viu Muresan übergibt: „Wir bieten dem Kfz-Betrieb einen echten Mehrwert und ermöglichen maximale Zusatzerträge.“

Dabei unterstützt Carplus die Partner mit Komplettangeboten. Ein Beispiel dafür ist das Finanzierungs- und Versicherungspaket mit Mobilize Financial Services, der Bank für Renault und Dacia. „Hier ist unsere Angebotslösung direkt in das Verkäuferprogramm der Renault- und Dacia-Händler integriert und kann einfach und niederschwellig umgesetzt werden“, weiß Vancura. „Smart, ohne Barrieren und mit überdurchschnittlichen Provisionen.“

Finanzierung, Versicherung, Garantie

Für den Gebrauchtwagen-Bereich hat Carplus ein Paket mit Wiener Städtische • Donau Leasing sowie dem neuen Kooperationspartner mobile Garantie entwickelt. „Der Kunde profitiert von einer attraktiven Finanzierung, unserer umfassenden Versicherungslösung, der Sicherheit einer Gebrauchtwagen-Garantie sowie vom Multibonus mit einem Preisvorteil von 1.000 Euro“, beschreibt Vancura. „Gemeinsam bringen wir den Kunden zurück in den Betrieb, egal ob Schadenfall, jährlicher Garantie-Check oder technisches Problem.“

„Wir ermöglichen dem Betrieb maximale Zusatzer-

„Wir ermöglichen maximale Zusatzerträge, Werkstattauslastung und Kundenbindung.“

Dominic Krb, Geschäftsführer CARPLUS

träge durch Versicherung und Finanzierung sowie Werkstattauslastung und Kundenbindung durch Schadenabwicklung und 3 Jahre Garantie“, fasst Krb zusammen. • (GEW)