

CARPLUS feiert 20 Jahre partnerschaftlichen Markterfolg

CARPLUS, das als traditionsreicher Kooperationspartner des österreichischen Autohandels erfolgreiche Tochterunternehmen der Wiener Städtischen Versicherung, feiert in diesem Jahr seinen 20. Geburtstag. Zum runden Jubiläum interviewte „AUTOSERVICE“ die Geschäftsführer Michael Schlögl und Dominic Krb.

Herr Schlögl, Sie hatten vor 20 Jahren großen Anteil an der Gründung von CARPLUS. Wie haben Sie den Start erlebt?

Michael Schlögl: Wir hatten schon vor der Gründung in der Wiener Städtischen Versicherung punktuell eine erfolgreiche regionale Kfz-Händler-Betreuung. Das Streben nach weiterer Optimierung und Professionalisierung führten schließlich zur Idee, mit CARPLUS ein eigenes Unternehmen mit Fokus auf die Betreuung unserer Vertriebspartner aus dem Autohandel zu gründen. Hier möchte ich unsere Pioniere Karl Pack, Mann der ersten Stunde und Landesleiter für die Steiermark, und Ralf Zöhrer für Oberösterreich erwähnen, die hier erfolgreich die Basis gelegt haben. Natürlich wurde dieses Vorhaben im Markt aufmerksam verfolgt und die versuchte Abwehr seitens der Konkurrenz beim Start des Unternehmens haben gezeigt, dass wir hier einen relevanten Impuls im Markt gesetzt haben. Daher gelang es uns sehr rasch, unsere Stärken effizient zu bündeln und in Kooperation mit dem Netz aus gut ausgebildeten Mitarbeitern der Wiener Städtischen Versicherung eine optimale Vorort-Betreuung aufzubauen. Wenn man so möchte mit der Wiener Städtischen als großer verlässlicher Dampfer und Plattform, begleitet von vielen Schnellbooten, die am Point of Sale präsent sind.

Und dies immer in Verbindung mit innovativen Produkten, man denke nur an die Einführung der Kaufpreisersatzdeckung, die das Sicherheitsbedürfnis vieler Autohauskunden befriedigt. Es war uns in den vergangenen Jahren immer ein Anliegen, einen Schritt vorausdenken und unsere Kunden konnten davon profitieren. Und es gelang uns sehr gut, die Erfahrung von alten Branchen-



Zwei Generationen in der Geschäftsführung von CARPLUS: Michael Schlögl, der schon bei der Gründung des Unternehmens federführend war, und Dominic Krb, der auch stark bei der Implementierung von neuesten Technologien des Kooperationspartners des heimischen Autohandels engagiert ist

hasen aus dem Kfz-Versicherungsbereich an die wachsende Zahl an neuen Kollegen weiterzugeben und neue Führungskräfte aus dem eigenen Team zu etablieren. Man denke nur an den langjährigen Leiter unseres Back Offices in Bad Ischl, Hubert Rössler, der in Karin Reisenauer eine hervorragende Nachfolgerin aus den eigenen Reihen fand. So wie auch der langjährige Key Account Betreuer Andreas Vancura seit über einem Jahr CARPLUS-Vertriebsleiter ist. Die gute Mischung aus arrivierten und immer wieder neuen jungen, engagierten Mitarbeitern, die Weiterbildungsmöglichkeiten und Chancen in einem erfolgreichen Unternehmen in den Diensten des Kfz-Handels in Anspruch nehmen, hat sicher einen Anteil an der sehr guten Entwicklung und ich meine, dass sich das gute Zusammenspiel

von Generationen auch in der Geschäftsführung widerspiegelt.

Dominic Krb: Es freut mich, dass ich schon in jungen Jahren Erfahrung im Kfz-Versicherungsvertrieb von CARPLUS sammeln und schließlich 2025 in die Geschäftsführung eintreten konnte. Die Autobranche steht gewiss vor einem Transformationsprozess und da sehe ich nicht nur die neuen, nachhaltigen Antriebstechnologien und viele neue Anbieter unter den Fahrzeugherstellern. Digitalisierung und künstliche Intelligenz bieten auch für unsere Partnerbetriebe große Chancen zu Effizienzsteigerung und noch bessere Kundenbetreuung und wir bieten Support bei dieser sicher mitunter herausfordernden Umstellung und Neuorientierung. Wir verstehen uns als zentrale Anlaufstelle für Mobilität und

Versicherung und diese beiden Punkte gilt es, perfekt in den Verkaufsprozess des Autohauses zu integrieren. Ein Grund für die sehr gute Entwicklung in den vergangenen zwei Jahrzehnten war die Unterstützung bei der Gründung eines Versicherungsvermittlungsgewerbes in vielen Autohäusern und damit die Schaffung eines dichten CARPLUS-Netzes für die perfekte Kundenbetreuung. Wir klären unsere Händlerpartner über rechtliche Anforderungen und notwendige Zertifizierungen auf und stellen sicher, dass Kalkulations-, Angebots- und Abwicklungssysteme nahtlos und als „All-in-one-Lösung“ implementiert werden. Unser gut ausgebildetes Team entwickelt seit Jahren innovative Online- und Offline-Vertriebsmöglichkeiten, um die Kundenfrequenz zu erhöhen und neue Zielgruppen zu

erschließen. Und dank CARPLUS hat auch jeder Händler ein starkes Partnernetzwerk, denn wir haben rechtzeitig begonnen unser Netzwerk aus Leasing, Finanzierung und Garantieleistungen zu öffnen, um zusätzliche Ertragsquellen und Wettbewerbsvorteile für unsere Autohauspartner zu schaffen.

Welche Aktivitäten wird es in diesem Jahr unter dem Motto „20 Jahre CARPLUS“ geben?

Michael Schlögl: Der Zusammenhalt des CARPLUS-Teams zeigt

sich auch regelmäßig im geschlossenen Auftritt im eigens kreierten „20 Jahre CARPLUS“ Outfit, wie dies erst im April anlässlich des großen „firmenwagen“-Autotesttages beim ÖAMTC in Teesdorf der Fall war. Darüber hinaus wird es im Herbst regionale Jubiläumsveranstaltungen geben, auch als großes Dankeschön an unsere langjährigen Händler- und Partnerbetriebe aus dem Automotive-Bereich, die uns teilweise bereits seit Beginn die Treue halten, auch aufgrund des Mehrwerts und der Win-win-Situation in einer perfekt einge-

spielten CARPLUS-Partnerschaft. **Dominic Krb:** Es ist uns ein großes Anliegen das 20-jährige Jubiläum zu nützen, um auch auf die Möglichkeiten eines erfolgreichen Transformationsprozesses in Zusammenarbeit mit uns hinzuweisen. Ich weiß, dass es bei der KI noch Vorbehalte gibt, es liegt nun auch an uns, sie als Chance mit einem gewaltigen Verwaltungsvereinfachungs- und Optimierungspotenzial in die täglichen Arbeitsprozesse im Autohaus zu integrieren. Denn CARPLUS versteht sich immer als verlässlicher

Partner bei neuen Entwicklungen, man denke nur an die Einführung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD vor einigen Jahren und dem unkomplizierten und zeitsparenden Online-Zertifizierungsprogramm, das wir installiert haben, um Autohäuser bei diesem Thema zeitnah zu unterstützen. Auf Neues mit Bedacht zu reagieren und seinen Vertriebspartnern Lösungen anzubieten, wird unsere Maxime bleiben. Dann werden auch die nächsten 20 Jahre ein CARPLUS-Erfolgsereignis im Autohaus für alle werden. **au**

Santander: das Wachstum geht weiter

Die Santander Consumer Bank, verlässlicher Finanzierungspartner des heimischen Autohandels, konnte das Kfz-Finanzierungsvolumen 2025 um 19 % auf 2,521 Milliarden Euro steigern. Damit wuchs man stärker als der Markt, der um 12 % zulegte.

Somit gelang es nicht nur den deutlichen Wachstumskurs der vergangenen Jahre eindrucksvoll fortzusetzen, sondern auch mit 107.000 finanzierten Fahrzeugen erstmals die 100.000 Einheiten-Marke zu überschreiten, wobei die durchschnittliche Finanzierungssumme mit 23.500 Euro im Jahresvergleich konstant geblieben ist. „Im gesamten Consumer-Bereich konnten wir mit 3,2 Milliarden Euro die 3-Milliarden-Euro-Marke knacken“, freut sich CCO Michael Schwaiger, als hätte Bayern München das Triple gewonnen. Sehr zufrieden war er auch mit dem Start in diesem Jahr, denn nach dem 1. Quartal liegt die Bank sogar über dem Rekordjahr 2025. Und dies, obwohl im gewerblichen Bereich der Insolvenzanstieg deutlich bemerkbar ist und somit 2026 sicher ein herausforderndes Jahr werden dürfte. Doch die Santander Consumer Bank ist hierzulande sehr gut aufgestellt. „Mit einem Netzwerk von 1.900 Händlerpartnern und einem bestens eingespielten Team haben wir eine flächendeckende Marktpresenz und unsere 13 Ge-



Michael Schwaiger, COO der Santander Consumer Bank

bietsleiter halten kontinuierlich Kontakt zum Autohandel.“

Messeauftritte und Star Seller Awards bewähren sich

Gut angekommen sind auch die Messeauftritte bei der Vienna Drive, der MotionExpo in Graz und



Andreas Handl, Head of Cooperations & Stock Finance

beim Linzer Autofrühling. Die Star Seller Awards als Auszeichnung herausragender Händlerpartner festigen langfristige Partnerschaften. Im Vorjahr beliefen sich etwa 70 % des Finanzierungsvolumens auf Kredite und 30 % auf Leasing. 60 % entfielen auf Gebraucht- und 40 % auf Neufahrzeuge. Erfolg-

reich am Markt etabliert wurde die Reparaturkostenversicherung AutoCare Plus. Mit einem „Vollkostenschutz“ in den ersten zwölf Monaten sorgt sie für mehr Kundenbindung, einen höheren Ertrag und weniger Kostenrisiko.

Nio und Farizon neue Kooperationspartner

Sehr bewährt haben sich einmal mehr die bereits 14 Kooperationen im Kfz-Segment und mit Farizon und Nio kamen im Auto-Bereich zwei neue Partner hinzu. Darüber hinaus gibt es seit kurzem auch eine Partnerschaft im Zweirad-Bereich mit Bombardier und im Leasing-Segment mit der Erwin Hymer Group. Andreas Handl, Head of Cooperations & Stock Finance: „Es freut uns, dass wir neue Kooperationspartner dazugewonnen haben und sich die Zusammenarbeit mit den Automobilimporteuren von Ford, Kia und Volvo sehr gut entwickelt hat. Die 2024 abgeschlossene Wholesale-Vereinbarung inklusive Lagerstandsfinanzierung mit Ford konnte ein deutliches Plus im vergangenen Jahr verzeichnen. Der Abschluss weiterer Kooperation – auch mit neu auf den österreichischen Markt gekommenen und kommenden chinesischen Autoherstellern – ist möglich.“ **au**