

# Plus im Autohaus.

Mit Carplus gibt's das komplette Automotive-Angebot der Wiener Städtischen direkt vor Ort.

Seit 20 Jahren verbindet Carplus Autohaus, Kunden und Versicherung. Das Ziel ist es, Absicherung und Mobilitätsservices dort anzubieten, wo die Entscheidung für ein neues Fahrzeug fällt.

*Es ist nach dem Eigenheim die zweitwichtigste finanzielle Entscheidung, die wir in unserem Leben treffen: der Autokauf. Neben dem Preis, der Ausstattung, aber auch den Emotionen dahinter, spielt ein weiteres Thema eine Rolle, das oft weniger beachtet wird: die Versicherung.*

Genau an dieser Schnittstelle arbeitet seit mittlerweile zwei Jahrzehnten Carplus. Das Unternehmen ist die Automotive-Einheit der Wiener Städtischen und fungiert als Brücke zwischen Kunden, Händlern und Versicherung. Carplus bringt die Versicherungs- und Mobilitätslösungen direkt dort hin, wo die Entscheidung für ein Fahrzeug entsteht: ins Autohaus.

Die Idee dahinter ist eigentlich simpel. Wenn ein Auto gekauft wird, soll auch die Absicherung Teil des Prozesses sein. Dadurch entsteht eine durchdachte Customer Journey – von der Auswahl des Fahrzeugs bis zum passenden Versicherungsschutz. Außerdem wird der Händler bei einem Thema entlastet, das im Verkaufsgespräch komplex sein kann.

Carplus versteht sich als Spezialist mit starker Marktnähe. Die Mitarbeiter sind regional organisiert und in vielen Fällen auch in den Autohäusern präsent – mit Ansprechpartnern aus der jeweiligen Region. Das schafft Nähe und Vertrauen.

Die Versicherung werde nicht nebenbei abgeschlossen, sondern bewusst in den Prozess integriert, erklärt Geschäftsführer Michael Schlögl. Und dabei darf kein Detail übersehen werden. Ein Vier-Augen-Prinzip – Händler und Carplus-Außendienst – hilft dabei, den Versicherungsschutz vollständig zu gestalten und Fehler zu vermeiden. Das Ziel ist, ein Paket mit möglichst umfassender Deckung, Service und Sicherheit zu schnüren. Laut Geschäftsführer Dominic Krb bleiben viele Leistungen im Alltag unsichtbar –

ähnlich wie ein Airbag im Auto, der erst im Ernstfall eingreift.

Zu den Services zählen unter anderem die Pannenhilfe oder die digitale Schadensmeldung. Letztere soll nicht den persönlichen Kontakt zum Kundencenter ersetzen, sondern eine sinnvolle Ergänzung darstellen. Es geht um hybride Prozesse: Verträge können zum Beispiel auf Wunsch vollständig papierlos unterschrieben werden. Wer jedoch den persönlichen Kontakt schätzt, kann das auch direkt vor Ort erledigen.

Gleichzeitig geht das Angebot über klassische Versicherungen hinaus. Finanzierung, Abo-Modelle oder zusätzliche Services zeigen, dass sich Carplus zunehmend als umfassender Mobilitätsdienstleister versteht. ♦

Die beiden CARPLUS-Geschäftsführer Dominic Krb und Michael Schlögl setzen auf Nähe zum Autohaus, regionale Betreuung und eine Kombination aus persönlicher Beratung und digitalen Services rund um Mobilität und Versicherung.

