



# Unser Weg ist die Expansion

**Auto Stahl ist mittlerweile mit 3 Standorten in Wien vertreten. Die Versicherungsvermittlung mit Partner carplus ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor, sowohl bei Ertrag wie auch bei der Kundenbindung.**

In Wien kann man zukünftig nur als ganz kleiner Betrieb überleben, oder mit einer gewissen Größe, um einen systemrelevanten Rolle beim Importeur einnehmen zu können. Unser Weg ist eindeutig die Expansion“, erklärt Ing. Gernot Keusch, Geschäftsführender Gesellschafter von Auto Stahl. Neben dem Stammbetrieb in Wien 20 und der ersten Filiale in Wien 23 wurde daher kürzlich ein Betrieb in Wien 21 übernommen und neu eröffnet.

Die Expansion erfolgt ganz gezielt in den Randbezirken wie 21 und 23, weil dort durch die Nähe zum ländlichen Umland das Auto noch gebraucht wird. In der Stadt ist das aus politischen Gründen immer weniger der Fall“, so Keusch über seine Strategie.

Wir wollen möglichst wenig Papier und möglichst viel digital, damit die Mitarbeiter möglichst viel Zeit für den Kunden haben“ so Keusch.

## Komplettanbieter inklusive Versicherung

Die umfassende Betreuung des Kunden bedeutet auch „Alles aus einer Hand“ und so bietet Auto Stahl auch Versicherungsdienstleistungen. „Seit ich mich erinnern kann ist die Wiener Städtische und in weiterer Folge carplus unser Partner.“, berichtet Gernot Keusch. Noch heute gibt es eine Mischform in der Betreuung. Für die Infrastruktur, das Funktionieren der Systeme sorgt Peter Kirisics von carplus. Die laufende Betreuung erfolgt durch Markus Mayer, Bezirksdirektor der Wiener Städtischen. „Damit sind laufend 4 Mitarbeiter bei Stahl präsent, sowohl in der Zentral in Wien 20 wie auch in den Betrieben in Wien 21 und Wien 23“, so carplus-Geschäftsführer Dr. Franz F. Gugenberger. Im vergangenen Jahr hat man die Kooperation noch einmal deutlich intensiviert, sowohl die Betreuung wie auch die Umsetzung im Haus durch Stahl durch die Verkäufer verbessert. „Seitdem haben wir die Abschlussquote quasi verdoppelt“, freut sich Keusch. Damit ist das Versicherungsgeschäft nicht nur ein Teil des Komplettangebotes sondern auch sehr profitabel für den Betrieb und den Verkauf. „Man muss das Bewusstsein schaffen, mit Schulungen vertiefen und den Bereich laufend thematisieren. Dann wird daraus ein Mehrwert für Kunden und Mitarbeiter“, sind sich Keusch und Gugenberger einig. • (GEW)



**Peter Kirisics und Dr. Franz F. Gugenberger (beide carplus) mit Auto-Stahl-Geschäftsführer Gernot Keusch und Bezirksdirektor Markus Mayer, der Auto Stahl mit seinem Team betreut**

## Synergien nutzen bei drei Standorten

Ein wichtiger Teil des betriebswirtschaftlichen Erfolges sind dabei die Synergien. „Alles was wir nicht direkt am Standort brauchen, wird hier in der Zentrale in Wien 20 erledigt. Eine der Vorgaben lautet dabei, die Prozesse so weit wie möglich zu digitalisieren. Wir haben dazu eine eigene Software entwickeln lassen, die auf der Funktionalität des DMS aufsetzt.“