SCHADEN.NEWS



02.10.2017

MEHR UNTERSTÜTZUNG FÜR INNOVATION GROUP-BETRIEBE?

Ende Mai gab Innovation Group bekannt, dass das Unternehmen einen neuen Leiter für das Werkstattmanagement einstellen wird. Die Nachricht sorgte für Aufsehen in der Branche, schließlich handelte es sich um Ullrich Bechmann, der von Coburg zum Wettbewerb nach Stuttgart wechselte. Der 58-jährige Kfz-Meister verantwortet dort, wie zuvor in Franken, die Entwicklung des Werkstattnetzes. Colornews.de traf den erfahrenen Brancheninsider zum Interview in Stuttgart.

Herr Bechmann, Sie starteten Anfang September bei Innovation Group. Welche Themen packen Sie jetzt an?

Ullrich Bechmann: Wir wollen die Kommunikation mit unseren Kooperationsbetrieben intensivieren und deutlich mehr vor Ort, also in der Werkstatt, sein. Neben der Kommunikation werden wir auch die Betreuung unserer Werkstattpartner weiter verbessern, denn ich bin überzeugt, dass es besser ist, wenn wir die vor uns liegenden Herausforderungen gemeinsam anpacken. Nur so können wir eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf lange Sicht sicherstellen.

Innovation Group spricht inzwischen von einem Netzwerk, das rund 1.100 Betriebe umfasst. Wie wollen Sie bei der Größe eine bessere Betreuung umsetzen?

Unser Werkstattnetz setzt sich aus freien K&L-Betrieben, Markenwerkstätten sowie den Wintec-Stationen zusammen. Um dieses Netzwerk zu betreuen, suchen wir aktuell in fünf Regionen Kfz-

Netzwerkmanager, die unsere Werkstattpartner künftig bei der individuellen Weiterentwicklung unterstützen werden. Sie werden als Schnittstellen zwischen Stuttgart und den Betrieben in ganz Deutschland fungieren, für den nötigen Austausch sorgen und die Kommunikation verbessern.

Welche Herausforderungen sehen Sie konkret für Ihre Werkstattpartner?

Das Reparieren von Neuwagen wird sicher anspruchsvoller, sei es im Bereich der Elektrofahrzeuge, oder aber aufgrund der Vielzahl an verbauten Fahrerassistenzsystemen. Da Innovation Group auch für Firmenflotten arbeitet, haben wir sehr gute Einblicke, wie sich der Fahrzeugbestand in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand dieser Daten wird deutlich: Im Fuhrparksegment müssen bereits heute 50 Prozent aller Frontscheiben nach dem Tausch kalibriert werden. Das setzt einerseits schon jetzt entsprechende Technik und das nötige Know-how voraus, andererseits müssen Betriebe sich darauf einstellen, dass sich diese Entwicklung im Privatkundenmarkt fortsetzen wird. Auf der anderen Seite stehen explodierende Ersatzteilpreise, die dem Thema Instandsetzen vor Erneuern, insbesondere bei der Aluminium- und Stahl-Außenhautinstandsetzung, eine ganz neue Dynamik verleihen. Ein dritter Aspekt ist das Kundenverhalten, das sich durch die fortschreitende Digitalisierung verändert. Hier müssen wir gemeinsam mit Kooperationsbetrieben, Versicherern und Fuhrparkchefs immer wieder hinterfragen und überprüfen, was dem Kunden tatsächliche Mehrwerte bietet.

Wie wollen Sie das sicherstellen?

Innovation Group agiert seit 20 Jahren am Markt und verfügt über einen entsprechend großen Pool an strukturierten Daten. Allein der von uns betreute Flottenbestand erlaubt uns große Rückschlüsse darauf, welche Fahrzeuge, welche Schäden und welche Kostentreiber in fünf Jahren auf die Versicherungswirtschaft zukommen. Das hilft den Assekuranzen wiederum dabei, passende Produkte für ihre Kunden zu entwickeln.

Auch der Markt der Schadensteuerer verändert sich, neue Player stecken ihre Claims ab. Gibt es da für Innovation Group überhaupt noch Wachstumspotenziale?

Ja, die gibt es. Sehen Sie, 2016 haben Innovation Group und Wintec Autoglas gemeinsam rund 300.000 Schäden vermittelt. Und wir merken in unserem täglichen Geschäft, dass das Interesse an umfassenden Assistance- und Reparaturleistungen sowohl bei Versicherern als auch bei Flotten weiter zunimmt. Daher sind wir davon überzeugt, dass das Auftragsvolumen in den kommenden Jahren weiter steigen wird.