SCHADEN.NEWS













21.03.2018

MIT WINTEC AUTOGLAS ZUKUNFTSSICHER UNTERWEGS

Wann wurden das erste Mal mehr Scheiben getauscht als repariert? Wie viel kostete eigentlich die Windschutzscheibe eines Golf II im Jahr 1988? Aber auch: Wie wird sich Wintec Autoglas in den kommenden Jahren aufstellen? Die Fragen, die Wintec Autoglas Vorstand Stefan Schmadtke bei der Eröffnung der Jahrestagung Anfang März in Hannover beantwortete, blickten mit Stolz auf das in der Vergangenheit Erreichte. Unter dem Motto „Mit Wintec 3.0 in die Zukunft" gab er darüber hinaus eine Vorschau auf die künftig anstehenden Herausforderungen und Innovationen. Vor rund 300 Wintec Autoglas Partnern, Versicherern und Lieferanten zeigte sich der Vorstand zufrieden mit dem Wachstumskurs und unterstrich: „Wir sind überzeugt, dass wir Wintec Autoglas auch die nächsten 30 Jahre erfolgreich voranbringen werden."

GLASMARKT 2017: INSGESAMT WENIGER SCHÄDEN, WINTEC-PARTNER WACHSEN

Mit Blick auf das vergangene Jahr äußerte Stefan Schmadtke: „2017 gab es erneut weniger Autoglasschäden in Deutschland." Demgegenüber hat sich das Geschäft der Wintec Autoglas Partner mit einem Plus von rund 9 Prozent weiter positiv entwickelt. Dabei erhöhte sich der Anteil des gesteuerten Geschäfts im vergangenen Jahr auf knapp 50 Prozent. „Wir vermitteln immer mehr Schäden an unsere Partner. Das ist für viele freie Autoglaser, aber auch für Karolack-Betriebe ein wesentliches Argument, sich unserem System anzuschließen", betonte Stefan Schmadtke. Der

Auftakt des Jubiläumsjahres sei dabei besonders aussichtsreich verlaufen: „Wir haben den stärksten Glas-Januar in unserem 30-jährigen Bestehen erlebt“, hob der Wintec Autoglas Vorstand hervor.

PAPIERLOSE SCHADENBEARBEITUNG: TESTPHASE FÜR !NVIA ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN

Live auf der Jahrestagung demonstrierte Gordon Kahler, technischer Leiter der Wintec AG, die komplett papierlose Schadenbearbeitung mit !NViA. Die neue Softwarelösung bildet den gesamten Kundenprozess von der Dialogannahme bis hin zur Abtretungserklärung ab und entlastet Autoglaser hinsichtlich des administrativen Aufwands. Zudem werden alle wichtigen Daten direkt in der digitalen Schadenakte des jeweiligen Kunden abgelegt. „Wir haben die Testphase jetzt erfolgreich abgeschlossen und werden !NViA nun nach und nach für alle Wintec Autoglas Partner verfügbar machen“, schloss der technische Leiter.

WELCHE TRENDS SIEHT INNOVATION GROUP IN ZUKUNFT?

Einblicke in die Pläne des Schadenmanagers und Mutterkonzerns Innovation Group gab Bart de Groof. Der CEO Zentraleuropa erklärte im Interview mit Stefan Schmadtke, worauf sich der Schadenmanager in den kommenden Jahren fokussieren wird: „Basierend auf den Erfahrungen, über die wir international verfügen, wollen wir das Serviceportfolio von Innovation Group kontinuierlich erweitern und uns so auch auf dem deutschen Markt als Schadenkomplettdienstleister etablieren.“ Ein weiterer wesentlicher Punkt in der Entwicklungsstrategie der Innovation Group ist die Vernetzung aller am Schadenprozess Beteiligten Parteien – inklusive Informationen zum Reparaturstatus.

FAHRERASSISTENZ-TECHNOLOGIEN: ANFORDERUNGEN WERDEN WEITER STEIGEN

Holger Naumann von Hella Gutmann Solutions gab in Hannover ebenfalls Einblicke in die kommenden Entwicklungen im Bereich Fahrerassistenz-Systeme. Deutlich wurde dabei: Die technischen Voraussetzungen und damit auch der Qualifizierungsbedarf für Autoglaser werden künftig weiter steigen.

LOKALES PERSONALMARKETING

Den branchenweiten Mangel an Fachkräften bekommen vielerorts auch die Autoglaser zu spüren. Wintec Autoglas unterstützt seine Partner dabei, sich selbst aktiver in ihrer Region zu vermarkten und so als Arbeitgeber „sichtbarer zu werden“. Entsprechendes Marketingmaterial dazu stellte Thomas Ötinger, Geschäftsführer der marcapo GmbH, auf der Jahrestagung vor. Der Marketing-Experte ermutigte die Wintec Autoglas Partner dazu, „mehr Gesicht in der Region zu zeigen“ und sich selbst als Marke vor Ort zu etablieren.