SCHADEN.NEWS









29.08.2018

HAGEL: WIE IST DIE SAISON GELAUFEN?

Ende August geht die Hagelsaison zu Ende. K&L-Betriebe haben bis zur nächsten Hagelsaison im Mai genügend Zeit, sich zu überlegen, ob Hagelinstandsetzung attraktiv für sie ist. Laut Gerhard Lux, Pressesprecher des Deutschen Wetterdienstes, lassen sich keine Prognosen darüber erstellen, wann und inwiefern sich ein "Hageljahr" ereignen wird. Aber eines ist sicher: Großschadenereignisse wie Hagel oder Sturm kehren wieder, wie der Naturgefahrenreport 2017 vom GDV mit regelmäßigen Ausreißern nach oben in den Jahren 2008, 2011, 2013 und 2016 verdeutlicht. Auch der Schadensteuerer Innovation Group hat sich in diesem Jahr intensiv auf das Thema vorbereitet: So haben die Stuttgarter innerhalb ihres Werkstattnetzes ein eigenes Hagelnetzwerk gegründet, das insgesamt etwa 600 Betriebe umfasst, um im Ernstfall in jeder Region binnen 24 Stunden einsatzbereit zu sein. 2018 sei dieses Netz jedoch wenig beansprucht worden – erklärte Innovation Group-Vorstandsvorsitzender Matthew Whittall auf Nachfrage der Redaktion: „Die Schadenfälle der

aktuellen Hagelsaison liegen nur bei rund einem Drittel des sonstigen Volumens.“ Dennoch ist Matthew Whittall davon überzeugt, dass das Hagel-Netzwerk gebraucht werden wird – schließlich sei das nächste Großwetterereignis nur eine Frage der Zeit. Stellt sich also die Frage, wie K&L-Betriebe sich auf die nächste Hagelsaison vorbereiten.

TIPP 1: INVESTIEREN SIE IN DAS GESCHÄFTSFELD HAGELINSTANDSETZUNG

Da die Voll- oder Teilkaskoversicherung bei Hagelschäden greift, ist die Wahrscheinlichkeit für Reparaturen in großer Anzahl hoch. Wer als Fachbetrieb das Thema Hagelinstandsetzung in Angriff nehmen möchte, sollte sich frühzeitig vorbereiten und auf entsprechende Kooperationen setzen, um bei der nächsten Welle von Hagelschäden bereits Geschäft von Versicherern oder Steuerern zu erhalten.

TIPP 2: WERBEN SIE AKTIV FÜR HAGELINSTANDSETZUNG!

Stellen Sie „Wegweiser“ in den Medien auf, über die Sie Ihre Kundschaft am besten erreichen können. Lenken Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Bestands- und potenzieller Neukunden auf Ihr Angebot zur Hagelinstandsetzung. Zum Beispiel mit regelmäßigen Anzeigen in der Lokalzeitung. Diese können in der Hagelsaison von Mitte Mai bis Mitte August durch eine eigene Pressemeldung ergänzt werden, die Autofahrern den richtigen Umgang mit einem Hagelschaden aus der (Experten-)Sicht Ihres K&L-Betriebes erläutert. Wenn Sie für sich werben, dann werben Sie auch mit Kompetenzen, durch die sich Ihr Betrieb von anderen abhebt. Eine kostenfreie Vorlage einer solchen Pressemeldung können Sie hier herunterladen.

TIPP 3: NEHMEN SIE DEN KUNDEN AN DIE HAND!

Wenn es um das Thema Hagelschaden geht, sind Sie der Profi. Erklären Sie Ihrem Kunden, welche Schritte der Versicherer bei der Schadenmeldung einfordert. DEKRA gibt dem Privatkunden auf der Website Tipps zum Verhalten im Schadenfall, die Sie Ihrem Kunden erläutern können. Bieten Sie dem Autofahrer als Serviceleistung an, die Kommunikation mit dem Versicherer zu übernehmen.

TIPP 4: NOCH PROFESSIONELLER AUFTRETEN MIT DEKRA-SIEGEL

DEKRA empfiehlt für die Hagelschadenbranche das DEKRA Siegel zum geprüften Dellentechniker. Es belegt die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter für das sanfte und lackschadenfreie Ausbeulen von Dellen und hebt Ihre Qualifikation in den Werbeunterlagen hervor. Denn das Siegel können Sie in der gesamten Kommunikation, das heißt in Anzeigen, Pressetexten oder auf Plakaten einsetzen. Details zum Siegel erfahren Sie im Bereich links von diesem Artikel.