SCHADEN.NEWS



12.12.2018

„FÜR EINZELKÄMPFER WIRD ES ZUNEHMEND SCHWIERIGER“

Für die Autoglaserbranche war 2018 ein schwaches Jahr. Rekordsommer mit wenig Niederschlag und noch weniger Hagel. Stefan Schmadtke, Vorstand Wintec AG, zieht im Interview dennoch ein positives Fazit für sein Netzwerk von mehr als 150 Autoglasern in Deutschland. **Herr Schmadtke, wie ist das Jahr 2018 für Wintec gelaufen?** 2018 war in Summe ein gutes Jahr für Wintec Autoglas. Insbesondere das erste Halbjahr lief herausragend, während die zweite Jahreshälfte bedingt durch das konstant warme Wetter schwächer ausfiel. Wir unser Geschäft mit Versicherungskunden um über zwölf Prozent und bei Flotten um fast 14 Prozent gesteigert. Dieses Wachstum konnten wir aus eigener Kraft erzielen, also mit nahezu konstanter Anzahl an Werkstatt-Partnern. **Warum ist das Autoglas-Franchisesystem Wintec so erfolgreich?** In den vergangen Jahren waren wir oft die ersten, wenn es darum ging, sich mit neuen technischen Entwicklungen bei Fahrzeugen, wie der Vielzahl an Fahrassistenzsystemen, auseinanderzusetzen. Dadurch verfügen wir heute über ein breites Know-how in der Gruppe. Darüber hinaus zahlt sich die kontinuierliche Arbeit unseres Vertriebsteams aus – federführend umgesetzt durch unseren Vertriebschef Markus Buchcik.

Aber am Ende des Tages ist es uns wichtig, die Dinge anzupacken, die unseren Werkstätten das Leben erleichtern. Gerade im Rahmen unserer bundesweiten Regionaltagungen, die im November stattfanden, stimmen wir uns eng und detailliert mit unseren Partnerwerkstätten ab. Dabei konnten wir feststellen, dass wir in der Zentrale den Großteil der drängenden Themen im Fokus haben und häufig schon erste Lösungsansätze bieten können. **Können K&L-Betriebe nicht auch ohne System erfolgreich im Autoglas-Service unterwegs sein?** Klar geht das. Jedoch wird es als Einzelkämpfer zunehmend schwieriger, sich den Steuerungsmöglichkeiten der Versicherer zu

entziehen. Ein Versicherer möchte klare, einfache und definierte Prozesse in einer hohen Qualität. Das kann in dieser Tiefe nur ein System wie Wintec Autoglas bieten. Um auch bei der technologischen Weiterentwicklung mithalten und Erfahrungen sammeln zu können, braucht die Werkstatt zudem ein hinreichendes Volumen an Aufträgen. Da reichen ein oder zwei Jobs in der Woche nicht aus. Systeme wie Wintec forcieren das Volumen in der Werkstatt und unterstützen bei Schulung und Prozessoptimierung. Hier wird es über kurz oder lang für den K&L-Betrieb ohne System schwierig, am Markt mitzuhalten. **Wo sehen Sie heute und in Zukunft die größten Herausforderungen in der Glasschaden-Reparatur und beim Frontscheibentausch?** Die größten Herausforderungen liegen zum einen darin, mit der technischen Entwicklung der Fahrzeuge Schritt zu halten und zum anderen in der damit verbunden Daten- und Informationsbeschaffung. Freien Werkstätten wird es nicht immer leicht gemacht, bei neuen Fahrzeugmodellen an die notwendigen Informationen zu kommen. Diese sind aber notwendig, um Fahrzeuge wieder sicher in den Verkehr zu entlassen. Wintec Autoglas arbeitet hier an einer eigenen Datenbank, in der sich jede Partnerwerkstatt mit ihrem Know-how einbringen und vom Wissen anderer profitieren kann. **Welche Serviceleistungen entwickelt Wintec aktuell, welche Neuerungen kommen im Jahr 2019?** Wir haben in diesem Jahr intensiv an unserer Softwarelösung INVIA gearbeitet. Sie bildet den gesamten Kundenprozess von der Dialogannahme bis hin zur Abtretungserklärung ab und reduziert den administrativen Aufwand für Autoglaser. Die Auslieferung von INVIA in diesem Jahr hat sich verzögert, wird aber in 2019 erfolgen. Bedingt durch neue externe und hausinterne Richtlinien in Bezug auf den Datenschutz wird INVIA mit den nahezu höchsten Sicherheitsstandards, die derzeit umsetzbar sind, ausgeliefert werden. Das ist uns wichtig, um unberechtigten Zugriff auf unsere Daten von vornherein auszuschließen. Durch INVIA wird dann die komplette Kommunikation zwischen Werkstatt und Kunde digital möglich sein. Darüber hinaus werden wir unsere aktuelle hausinterne Steuerungssoftware durch die Gateway-Lösung unseres Mutterkonzerns Innovation Group ersetzen, wodurch im ersten Schritt interne Durchlaufzeiten weiter optimiert und verkürzt werden. Ein dritter Baustein wird der Auf- und Ausbau unserer technischen Wissensdatenbank sein. Auch andere Prozesse wie Lieferantenreklamationen werden zunehmend digitalisiert werden, um Zulieferern Potenziale zur Verbesserung aufzuzeigen. Bei Bestellungen kann dann eine Wintec Partnerwerkstatt sehen, welche Erfahrungen die Kollegen bei einem Produkt mit einem Lieferanten gemacht haben und danach die Entscheidung zur Bestellung treffen.

Christian Simmert