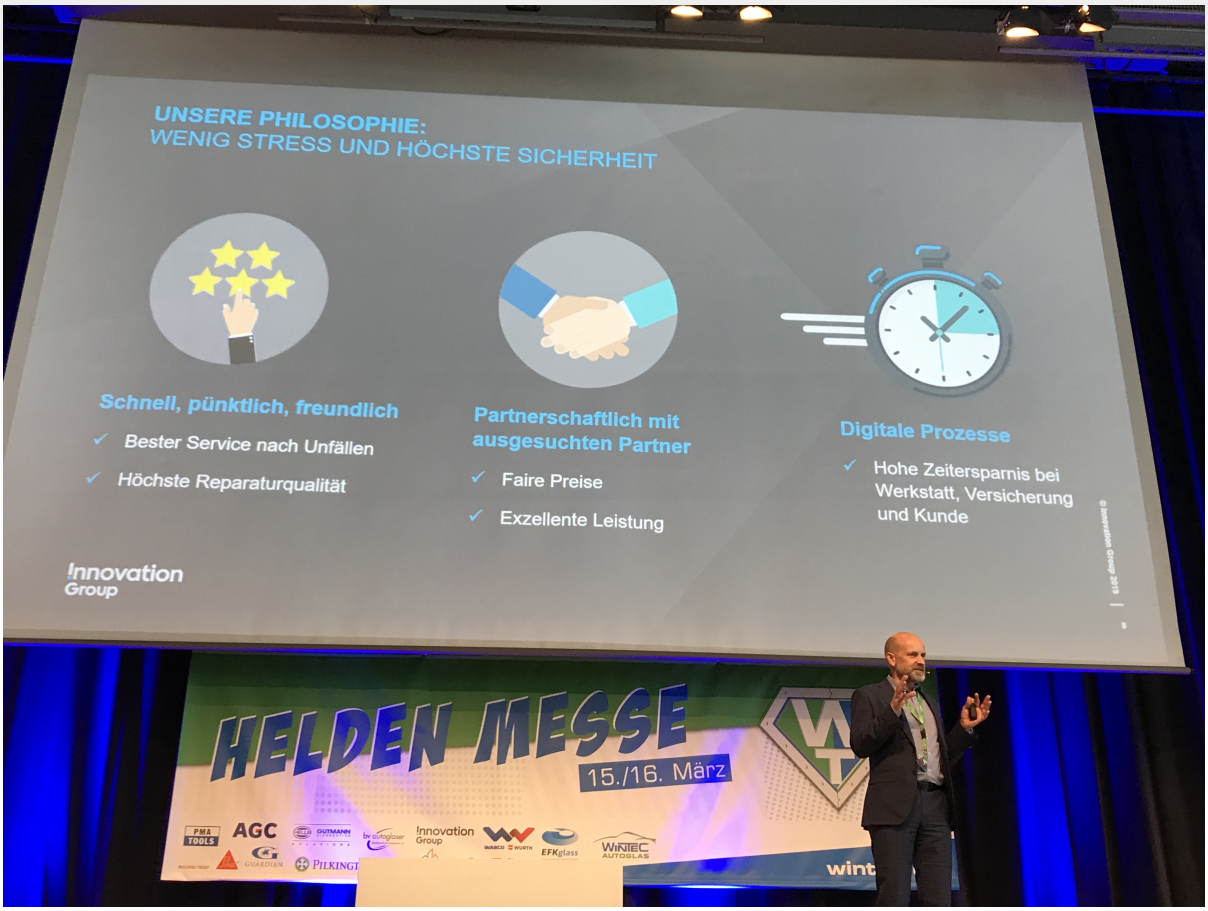
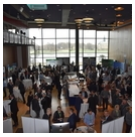
SCHADEN.NEWS










20.03.2019

BESSERE ERREICHBARKEIT, VEREINFACHTES AUFTRAGSHANDLING BEI WINTEC AUTOGLAS

Über 300 Wintec Autoglas-Partner, Vertreter führender Versicherer sowie Mitarbeiter der Wintec Autoglas-Zentrale und von Innovation Group trafen sich Mitte März in Dresden zur Jahrestagung des Franchise-Systems. Neben der Rückschau auf das vergangene Jahr ging es an der Elbe vor allem darum, wie sich das System in den kommenden Monaten aufstellt.

VIELE THEMEN ERFOLGREICH UMGESETZT

Mit Blick auf das im vergangenen Jahr Erreichte zeigte sich Wintec-Vorstand Stefan Schmadkte zufrieden: "2018 ist sehr positiv für uns gelaufen – Januar, März und April waren sehr starke Monate. Und obwohl es in der zweiten Jahreshälfte deutlich weniger Schäden gab, ist die Gruppe in Summe dennoch um zehn Prozent gewachsen." Zudem habe man einige wesentliche Verbesserungen erzielen können. So sei die Erreichbarkeit im Versicherergeschäft, aber auch bei der Kommunikation mit den Autoglas-Partnern auf über 95 Prozent gestiegen. Bei gesteuerten Aufträgen habe man zudem das Handling durch neue Schnittstellen verbessert, sodass Versichereraufträge direkt ins System importiert werden können. "Auch in Sachen Endkundenwirkung haben wir uns weiter

verbessert", hob Stefan Schmadtke hervor. "Zum einen ist es uns gelungen, die Kundennähe zu erhöhen. Wintec Autoglas Partner sind jetzt im Fahrtradius von rund zwanzig Minuten zu erreichen. Gleichzeitig ist die Standortqualität im vergangenen Jahr gestiegen, hier haben einige unserer Partner in Um- oder Neubauten investiert."

WEITERER SCHWERPUNKT AUF LKW UND BUS

Zusätzlich zum bestehenden Pkw-Geschäft, das die Wintec Autoglas Partner für Versicherer, Autofahrer sowie Flotten und Fuhrparks bieten, will das Limburger Franchise jetzt auch ein eigenes Bus- und Lkw-Netz aufbauen. Die Kompetenz dafür gebe es bereits an vielen Standorten und soll künftig verstärkt bei den entsprechenden Kundengruppen platziert werden. "Aktuell feilen wir noch an dem Konzept. In etwa zwei Monaten werden wir diesbezüglich etwas anbieten können", zeigte sich Stefan Schmadtke überzeugt.

ZERTIFIKAT FÜR DIE KALIBRIERUNG

Besonders hob Stefan Schmadtke die Kompetenz der Autoglaser des Limburger Systems bei der Scheibenkalibrierung hervor: "Wir müssen bei unseren Kunden mehr über das Thema sprechen. Denn, was für uns inzwischen selbstverständlich ist, kann bei Weitem nicht jeder." Deshalb wird die Kalibrierung inzwischen mit einem Zertifikat versehen. So kann sich der Autofahrer auf korrekt eingestellte Systeme verlassen, während Versicherer anhand des mitgelieferten Prüfprotokolls die Sicherheit haben, dass eine abgerechnete Kalibrierung auch tatsächlich durchgeführt wurde.

STÄRKE IN NETZWERKEN

Für Innovation Group stellte Vorstand Matthew Whittall weitere Investitionen in Wintec Autoglas in Aussicht und betonte: "Unser Netzwerk umfasst inzwischen 1.600 Partner in Karosserie, Lack und Autoglas. Keiner unserer Mitbewerber kann derart komplexe Themen so vollständig abdecken, wie wir." Darüber hinaus hob Matthew Whittall vor allem auf das System Gateway ab, das der Schadenmanager weltweit ausrollen will. Gateway ist dabei der digitale Prozess, der über die gesamte Reparatur hinweg für ein durchgängiges Kundenerlebnis sorgen soll.