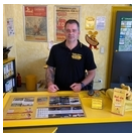
SCHADEN.NEWS









29.04.2020

WAS BRINGT SCHEIBEN-DOKTOR 2.0?

Der Autoglas-Spezialist Scheiben-Doktor hat Mitte Februar in Friedberg seine Kooperation mit der EUROGARANT AG bekanntgegeben und die Eckpunkte der Zusammenarbeit vorgestellt. Demzufolge sollen die Friedberger die Glasschäden von Scheiben-Doktor künftig in dessen Partnerbetriebe steuern. Darüber hinaus werde die EUROGARANT AG die kompletten Forderungen der Werkstätten bei den Kfz-Versicherern geltend machen und Nachforderungen stellen, falls diese nicht geleistet wurden. Die Kooperation sollte ursprünglich am 1. April beginnen, inzwischen wurde der Start auf den 4. Mai verschoben.

"ICH HABE MEHR ENTSCHEIDUNGSFREIHEIT"

Doch wo liegen die Vorteile von Scheiben-Doktor 2.0 für seine Partnerbetriebe? Für Volker Höfert, Inhaber von Scheiben-Doktor Goslar, bedeutet die Kooperation "mehr Entscheidungsfreiheit", berichtet er gegenüber schaden.news. Denn die Abrechnung über EUROGARANT vereinfache den eigenen administrativen Aufwand. "Rechnungen können wir nun mit dem eigenen Dealer Management System schreiben", führt der Inhaber eines Autohauses und Scheiben-Doktor Partner aus. Zudem sei Scheiben-Doktor 2.0 für ihn auch eine Kostenersparnis: "Wir zahlen nun weniger Gebühren an unseren Franchise-Geber Scheiben-Doktor", erklärt Volker Höfert, der mit seinen zehn Mitarbeitern seit acht Jahren Scheiben-Doktor-Partner ist, weiter. Der größte Punkt ist für ihn jedoch

die Sicherheit: "Die fälligen Rechnungen werden uns nun zu einhundert Prozent bezahlt, dafür sorgt die EUROGARANT AG".

"STARKER PARTNER AN UNSERER SEITE"

Als Scheiben-Doktor dem Autoglas-Betriebsinhaber Steven Prenzler Ende Februar Scheiben-Doktor 2.0 vorgestellt hat, war dieser sofort begeistert. "Zum einen funktioniert die Rechnungsabwicklung dadurch zentral. Das sorgt für schlankere Prozesse in unserem Betrieb", erklärt der Inhaber von Scheiben-Doktor Nienburg. Darüber hinaus verspricht sich Steven Prenzler durch die Zusammenarbeit mit der EUROGARANT AG einen Vorteil in Bezug auf spätere Aufträge. "Mit der EUROGARANT AG haben wir schließlich einen starken Partner an unserer Seite", betont Steven Prenzler.

DIE KOSTEN BESSER IM BLICK

"Durch Scheiben-Doktor 2.0 haben wir die Kosten noch besser im Blick", erklärt Wolfgang Zeitschner. Unter anderem dadurch, dass beispielsweise für Folie und Speditionsleistungen keine Extragebühren mehr erhoben werden. Der Geschäftsführer von Scheiben-Doktor Moers rechnet momentan nach eigenen Angaben nach Audatex ab. "Durch Scheiben-Doktor 2.0 wandeln wir uns von einem Betrieb eines Franchise-Systems in den eines Lizenzsystems", führt der Betriebsinhaber aus.

Ina Otto