SCHADEN.NEWS

08.12.2021

„ICH HALTE DEN DIREKTEN DRAHT ZU SACHVERSTÄNDIGEN UND VERSICHERERN“

Rund 4.000 Einstellungen wickelt CARTV normalerweise pro Werktag für Kfz-Versicherungen, Sachverständige, Kfz-Händler, Flotten und Fahrzeugeigentümer ab. Den engen Kontakt zu den Kunden im Markt hält Lars Hanse. Seit rund zweieinhalb Jahren ist der 35-Jährige bei CARTV für den Vertrieb zu Versicherern und Sachverständigen-Organisationen mitverantwortlich. Seit Anfang Dezember ist Lars Hanse Sales Director Insurance & Expertsbei CARTV. „Die personelle Veränderung geht auf die Umstrukturierung der Global Services TV a.s. zurück (schaden.news berichtete). In diesem Zuge veränderte sich auch die Position von Andreas Reiter zum Director Sales & Marketing – mit Schwerpunkt Händler und International“, heißt es bei CARTV.

„WIR AGIEREN IN EINEM HOCHDYNAMISCHEN MARKT“

Die Unfallschadenbranche bezeichnet Lars Hanse als „hochspannenden, sich schnell verändernden Markt“. Gerade diese Dynamik reize ihn an seinem Job, für den er deutschlandweit unterwegs ist. „Die sich ändernden Marktsituationen haben oftmals sehr positive Einflüsse auf unsere Produkte, diese Aufzunehmen und umzusetzen ist eine positive Herausforderung für unser Team“, beschreibt der

neue Sales Director. Dabei, so lobt er, gebe es stets eine enge Zusammenarbeit in der Geschäftsleitung und „ein Team aus Mitarbeitern im Service, der Technik und im Backoffice, die mir den Rücken freihalten“, erklärt Lars Hanse. Durch diese Aufgabenverteilung sei es möglich gewesen, den direkten Draht zu Versicherern und Sachverständigenorganisationen auszubauen.

„DER PERSÖNLICHER ANSPRECHPARTNER IST EIN VORTEIL GEGENÜBER ANDEREN RESTWERTBÖRSEN“

Der direkte Draht ist auch das, was Kunden als erstes nennen, wenn das Gespräch auf CARTV kommt. Sebastian Staisch, Geschäftsführer von ATM-expert, schätzt beispielsweise den persönlichen Kontakt zu CARTV und Lars Hanse. Damit unterscheidet sich das Unternehmen seiner Auffassung nach von anderen Restwertbörsen. „Ein persönlicher Ansprechpartner ist vor allem dann von Vorteil, wenn es um kurzfristige und individuelle Abstimmungen geht, beispielsweise bei Reklamationen“, führt der Sachverständige aus. In dem Unternehmen mit 17 Niederlassungen im Nordosten Deutschlands arbeiten rund 40 Angestellte. Im laufenden Geschäft unterstützt CARTV u.a. mit seinem CARTV Check bei der Ermittlung des Wiederbeschaffungswerts: „Auf der Plattform lässt sich nach detaillierten Kriterien selektieren, das ist hilfreich.“

„WIR FÜHLEN UNS MIT UNSEREM KUNDENBEDARF ERNST GENOMMEN“

Auch Gerald Beese, Geschäftsführer der SSV Schadenschutzverband GmbH, dem Schadensteuerer der HDI Versicherung, arbeitet mit seinem Team gern mit Lars Hanse von CARTV zusammen: „CARTV bringt einen hohen Grad an Flexibilität mit, ist immer offen für einen Dialog und lösungsorientiert. Dadurch fühlen wir uns mit unserem Kundenbedarf ernst genommen.“ Bisher nutze sein Team die Resteinstellung , man plane jedoch, auch beim Thema Wiederbeschaffungswertregulierung künftig enger mit CARTV zusammen zu arbeiten.

Ina Otto