SCHADEN.NEWS










27.11.2024

VERSICHERERTAG FIX AUTO LUDWIGSLUST: „DER ERSTE AGENTUR-AUFTRAG GING NOCH WÄHREND DER VERANSTALTUNG EIN“

Rund 30 Vertreterinnen und Vertreter kamen Anfang November zum Maklertag in den Betrieb Fix Auto Ludwigslust – betrieben vom Autohaus Hildesheim. Die Veranstaltung in Mecklenburg-Vorpommern war die fünfte ihrer Art für die Werkstattkette Fix Auto. Organisiert hat der Betrieb den Tag gemeinsam mit Olaf Reichert, regionaler Vertriebsbetreuer bei Fix Auto (siehe Infobox). Dieser hatte die Makler im Vorfeld persönlich eingeladen. Das Ziel: „Die Vertreterinnen und Vertreter der regionalen Versicherungsagenturen sollte sich einmal direkt vor Ort ein Bild von der modernen Unfallinstandsetzung verschaffen. Dadurch wollen wir bei ihnen das Verständnis für die Abläufe in der Schadenabwicklung erhöhen.“

INFOS ZUM SCHADENMARKT, RUNDGANG DURCH LAUFENDE WERKSTATT

Zu Beginn der Veranstaltung erhielten die Maklerinnen und Makler Informationen rund um den Unfallschadenmarkt und die Besonderheiten des Franchisesystems Fix Auto. Danach ging es direkt in die Praxis: auf einem Rundgang durch die Werkstatt konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer

dem Team von Fix Auto Ludwigslust bei der Arbeit über die Schulter schauen. Zudem klärte die Verkehrswacht an Fahrsimulatoren über sicheres Fahren im Straßenverkehr auf.

„SUPER FEEDBACK VON DEN TEILNEHMENDEN“

Olaf Reichert zeigte sich gegenüber schaden.news sehr zufrieden mit dem Ablauf und der Resonanz auf den Maklertag. „Wir haben von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern durchweg super Feedback erhalten und sogar bereits während der Veranstaltung Aufträge von einer Agentur für Fix Auto Ludwigslust bekommen“, berichtet er. Auch Christian Wunderlich, Unfallmanager bei Fix Auto Ludwigslust, war nach der Veranstaltung gegenüber schaden.news begeistert von der großen Resonanz: „Unser Bekanntheitsgrad in der Schadensteuerung ist bereits jetzt durch diesen Maklertag spürbar gewachsen. Mehrere Kfz-Versicherer steuern seitdem in unseren Betrieb – sie haben vorher schlichtweg nichts von uns gewusst“, führt der Unfallmanager aus.

GROSSES INTERESSE AN I STATT E

Während der Veranstaltung habe das Team Wert auf Authentizität gelegt: „Wir haben die Maklerinnen und Makler bei unserem ganz normalen Werkstattablauf mitgenommen. Sie konnten zusehen, wie unser Team die Kundenfahrzeuge live bearbeitet“, erklärt Christian Wunderlich. Insbesondere das Instandsetzen vor Erneuern an einem Golf 8 mit dem Miracle System habe sich großen Interesses erfreut. Hierbei wurde der Unterschied der Reparaturkosten in Höhe von 3.000 Euro im Vergleich zu einem Teiletausch besonders deutlich.“ Rückblickend betrachtet freute sich der Unfallmanager über das große Interesse an den Werkstattabläufen: „Insgesamt hat die Zeit für den Rundgang kaum ausgereicht.“ Olaf Reichert betont abschließend: „Der Maklertag in Ludwigslust ist sensationell gut gelaufen. Wir arbeiten bereits an der Vorbereitung weiterer solcher Veranstaltungen in anderen Fix Auto-Betrieben.“ Denn die bereits durchgeführten Veranstaltungen hätten gezeigt, dass das Konzept aufgeht: „Durch diesen Maklertag gelingt es uns immer wieder, in lockerer Atmosphäre eine Brücke zwischen lokalen Schadensteuerern auf der einen Seite und unseren Betrieben auf der anderen Seite zu schlagen: Die Versicherungsagenturen erhalten einen konkreten Einblick hinter die Kulissen eines K&L-Betriebs und im Nachgang zufriedene Kunden. Unsere Werkstätten bekommen im Anschluss nachweislich mehr Aufträge in die Betriebe. Und nebenbei erhöhen wir als Fix Auto durch die Aktion die Bekanntheit bei potenziellen neuen Versicherungsagenturen.“ Dementsprechend biete die Veranstaltung eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Ina Otto