



22.03.2017

WINTEC JAHRESTAGUNG: DIGITALISIERUNG, MARKE, MOTORSPORT

„2016 lief für die Wintec AG und ihre Partner sehr gut“, eröffnete Stefan Schmadtke die Jahrestagung von Wintec Autoglas Anfang März in Stuttgart. Vor rund 300 Betriebsinhabern, Versicherern und Lieferanten zeigte sich der Vorstand zufrieden mit dem Wachstumskurs und hob hervor: „Die Wintec AG entwickelt sich in einem unsicheren Markt mit einem beständigen Aufwärtstrend. Unser Markenzeichen sind stabile Partnerschaften mit unseren Franchisenehmern, unseren Kunden in der Versicherungswirtschaft und im Flottengeschäft sowie unseren Lieferanten.“

WEITERE INVESTITIONEN IN INNOVATION GROUP UND WINTEC

Innovation Group Vorstand Matthew Whittall erklärte, man werde auch in Zukunft gemeinsam wachsen. „Wir sehen noch viel Potenzial, Wintec Autoglas als Glaslösung in unsere bestehenden Kundenbeziehungen einzubringen.“ Außerdem betonte Whittall, dass auch Carlyle weiter investieren wolle, um Innovation Group und deren Töchter als Schaden- und Reparaturdienstleister zu stärken. Die Beteiligungsgesellschaft Carlyle hatte Innovation Group und die Wintec AG Ende 2015 gekauft.

STABILER AUFWÄRTSTREND FÜR WINTEC AUTOGLAS

Bereits **Anfang Februar** hatte die **Wintec AG** ihre Zahlen für 2016 präsentiert: 8 Prozent mehr Aufträge, 12 Prozent mehr Umsatz, insgesamt 109.000 bearbeitete Glasschäden, davon 41 Prozent gesteuertes

Geschäft. Das Ziel für 2017 formulierte Stefan Schmadtke wie folgt: „Wir peilen für dieses Jahr 120.000 Schäden an.“

VOLL DIGITALISIERTE KUNDENKOMMUNIKATION SORGT FÜR SCHLANKE PROZESSE

„Bis Ende dieses Jahres wollen wir die **gesamte Kundenkommunikation und Schadendokumentation digitalisieren**“, stellte Gordon Kahler, technischer Leiter bei der Wintec AG, während der Jahrestagung in Aussicht. „Unser Weg dorthin heißt INVIA. Wir haben diese App zusammen mit einigen Wintec Partnern entwickelt.“ INVIA unterstützt den gesamten Prozess von der Terminfindung bis zur Rechnungsarchivierung papierlos. „Die Auftragsdetails werden automatisiert aus dem Rechnungssystem in die App geladen, die der Monteur zum Kundentermin auf dem Tablet dabei hat. Fotos können direkt aufgenommen und eingespielt werden“, erklärt der Projektleiter und ergänzt: „Bei Fragen kann auch ein Live-Videochat gestartet werden, um mit der Zentrale Rücksprache zu halten oder die Reparierbarkeit mit einem Kollegen zu diskutieren.“ Nach Abschluss des Auftrags unterschreibt der Kunde auf dem Tablet und kann die Leistung des Partners im Bewertungsportal eKomi direkt beurteilen. Alle Daten der App werden automatisch synchronisiert. INVIA soll ab August 2017 in einem Pilotprojekt von ersten Betrieben getestet werden. Der offizielle Start findet dann im vierten Quartal dieses Jahres statt.

SCHULUNGEN FÜR DEN VERSICHERUNGSVERTRIEB

Mit einem neuen Video für die Versicherungswirtschaft, das Marcus Grunwald, Abteilungsleiter Vertrieb, während der Veranstaltung in Stuttgart vorstellte, will Wintec Autoglas den Vertrieb weiter stärken. „Mit diesem Marketingbaustein unterstützen wir unsere Partner bei der Akquise von lokalen Versicherungsvermittlern, um ihr Glasgeschäft anzukurbeln“, ist Marcus Grunwald überzeugt. Eine von Wintec durchgeführte Studie hat gezeigt, dass gerade im Agenturgeschäft der Versicherungen noch viel Steuerungspotenzial liegt. „Mit dem Schadenmanagement 5.0 haben wir ein Konzept entwickelt, das diese Potenziale erschließen wird. Ein Baustein sind dabei Schulungen, die wir der Versicherungswirtschaft anbieten werden“, so Grunwald weiter.

LOKALE MARKE STÄRKEN

Die Positionierung in der Region stärken und den eigenen Betrieb sichtbar machen – Thomas Öttinger, Geschäftsführer der Marcapo GmbH, stellte den Anwesenden verschiedene Möglichkeiten der lokalen Werbung genauer vor. Der Marketing-Experte unterstrich die Bedeutung der zielgruppenrelevanten Kommunikation und ermutigte die Wintec Partner, „mehr Gesicht in der Region zu zeigen“ und sich selbst als Marke vor Ort zu etablieren.

WINTEC GIBT GAS: MOTORSPORT-SPONSORING MIT TOM LAUTENSCHLAGER

Marketing-Chef Michael Becker schloss den ersten Veranstaltungstag mit einem Interview mit Tourenwagenfahrer Tom Lautenschlager. Wintec Autoglas unterstützt den 18-jährigen, der die vergangene TCR-Saison bereits als bester in der Junior-Wertung abgeschlossen hat. In diesem Jahr möchte der Juniorchampion im Audi RS3 LMS noch höher hinaus: „Ich will den nächsten Schritt in meiner Karriere gehen und kämpfe um den TCR-Gesamtsieg.“ Motorsport hat in der Familie des Grafenauers schon lange Tradition, so erzählte Tom Lautenschlager bei der Jahrestagung: „Mein Ur-Ur-Onkel hat den Grand Prix von 1914 gewonnen. Das motiviert enorm.“ Wie Tom Lautenschlager will auch Wintec Autoglas in diesem Jahr weiter Fahrt aufnehmen und die eigene Position im Markt ausbauen.

Lisa Möckel