



18.10.2017

RIPARO NIMMT FAHRT AUF

Wenn man Riparo in Holzgerlingen bei Stuttgart besucht, erinnern die Büroräume eher an ein Start-up-Unternehmen, als an einen Schadensteuerer. Hinter den Monitoren und an den Tastaturen - bekannte Gesichter. Das Team um die beiden Geschäftsführer und Inhaber Steffen Struwe und Jürgen Schmidt stammt vor allem vom früheren Arbeitgeber Innovation Group und bringt viel Erfahrung mit. Ein Thema, das im Gespräch mit den beiden Brancheninsidern schnell auf der Agenda steht. „Wir sind die Alternative in der Schadensteuerung“, erklärt Steffen Struwe und blickt dabei sowohl in Richtung Versicherer als auch Werkstätten.

ÜBER 1.000 SCHÄDEN IM AUGUST GESTEUERT

Jürgen Schmidt und Steffen Struwe wirken gelassen und zufrieden. „Der Schadenmarkt braucht einen neuen Player“, sind beide überzeugt. Die Entwicklung scheint ihnen Recht zu geben. Seit dem Start im Januar steigen laut Riparo die Vermittlungszahlen von Monat zu Monat weiter an. „Im August haben wir erstmals die 1.000er Marke geknackt“, berichten die Geschäftsführer und fügen augenzwinkernd hinzu: „Allerdings hat uns der Hagel hier geholfen.“ Das Ziel für ihr erstes Geschäftsjahr liegt bei 8.000 bis 10.000 Reparaturvermittlungen ins Werkstattnetz. Hört man sich in der Branche um, dann trauen

viele dem neuen Schadenmanager noch mehr zu: Wettbewerbern relevante Marktanteile abzufragen und neue Claims im Schadensgeschäft abzustechen.

VERSICHERER STEIGEN EIN

Wer genau zu den Kunden von Riparo gehört, darüber sprechen Jürgen Schmidt und Steffen Struwe nur ungerne. Der Grund dafür: Einige Versicherer befinden sich mit Riparo noch in der Testphase. Der erste Kunde des Schadensteuerers war der Ecclesia Versicherungsdienst. Hört man sich bei den Partnerwerkstätten um werden hingegen Namen genannt. Reparaturvermittlungen kommen von Alte Leipziger, Itzehoer, Barmenia, Volkswahlbund und seit kurzer Zeit wohl auch von der Deutschen Post und Verdi. Aus der Zentrale in Holzgerlingen heißt es zudem: „Mit weiteren Versicherern Leasinggesellschaften und Kfz-Flotten sind wir in guten Gesprächen.“

WIE GEHT ES WEITER MIT DEM WERKSTATTNETZ?

Ein Werkstattnetz haben sich die früheren Manager von Innovation Group nach der Gründung von Riparo Ende vergangenen Jahren schnell aufgebaut. Seit August zählen 640 freie Karosserie- und Lackierbetriebe dazu. Aus dem Markt ist zu hören, dass die Werkstätten mit der Vermittlungsprovision auf die Nettopreiskosten offenbar leben können. Schaut man auf die Website von Riparo wird mit kosten freien Leistungen wie Außen- und Innenraumreinigung, Hol- und Bringdienst sowie der Bereitstellung des Unfallersatzwagens geworben.

„Wir legen viel Wert auf Transparenz“, heißt es in Holzgerlingen. „Vor allem bei den für unsere Werkstattpartner wichtigen Themen wie Auftragssteuerung und Zahlungsgeschwindigkeit. Wir haben mit unseren Werkstattpartnern vertraglich vereinbart, dass sie in Zweifelsfällen Einblick in unser System nehmen dürfen.“ Die Auftragsvergabe erfolgt laut Vertrag ausschließlich nach zwei Kriterien: Kundenwunsch und Entfernung. „Bei Riparo gibt es keine A, B oder C Einstufung der Betriebe, die Ausschlaggebend für das Vermittlungsvolumen ist. Unsere Werkstattpartner leisten allesamt hervorragende Arbeit. Eine Differenzierung innerhalb des Netzes ist unseres Erachtens nicht erforderlich“, erklärt Steffen Struwe.

„ERSATZTEILRABATT FÜR KUNDEN, FALLNACHVERFOLGUNG UND KOMPLETTPRÜFUNG“

Wohin steuert Riparo in Zukunft? „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, den Nutzen für unsere Kunden zu erhöhen und die Belastungen für die Werkstattpartner zu reduzieren“, hebt Jürgen Schmidt im Gespräch hervor. „Auf Kundenseite ist unser Rabatt auf die Ersatzteile natürlich sehr interessant“, erläutert er. Konkrete Prozente will Schadenmanager nicht nennen. Bei den Versichererkunden käme vor allem an, dass jeder Fall telefonisch nachverfolgt werde „und wir dadurch weniger Fälle wieder verlieren.“ Einen weiteren entscheidenden Nutzen sehen Jürgen Schmidt und Steffen Struwe in der Komplettprüfung der Kostenvoranschläge. „Wir prüfen nicht nur die Einhaltung der angebotenen Konditionen, sondern auch den Reparaturweg und die Plausibilität“, unterstreichen die Geschäftsführer. „So erreichen wir nachhaltige, qualitätsorientierte und dauerhaft effiziente Schadenregulierung.“ Ein Prinzip, mit dem Riparo in den letzten Monaten offenbar Fahrt aufgenommen hat.

Christian Simmert