SCHADEN.NEWS







15.11.2017

HERAUSFORDERUNGEN BEIM AUTOGLAS MEISTERN

Fünf Prozent mehr Aufträge, acht Prozent mehr Umsatz – die Franchise-Partner von Wintec Autoglas zogen auf insgesamt acht Regionaltagungen ein erstes positives Fazit für das Jahr 2017. Rund 250 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, sich im Rahmen der Veranstaltungen über den Status der Gruppe zu informieren und mit anderen Wintec-Partnern auszutauschen. „Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung unseres Netzwerkes“, betonte Stefan Schmadtke, Vorstand der Wintec AG, bei der abschließenden Veranstaltung Ende Oktober in Berlin. „Wir konnten in diesem Jahr elf neue Partner gewinnen und kommen damit unserem Ziel näher, eine Flächendeckung mit Fahrtradius von 20 Minuten sicherzustellen. Aktuell gelingt uns das bereits in rund 70 Prozent aller Fälle.“

FAHRERASSISTENZ NIMMT WEITER FAHRT AUF – WINTEC SIEHT CHANCEN FÜR PARTNER

Stefan Schmadtke verdeutlichte zudem die immense Bedeutung moderner Werkzeuge zur Kalibrierung von Kameras und Steuergeräten nach dem Scheibentausch und hob hervor: „Seit 2014 setzen immer mehr Wintec-Partner das CSC-Tool von Hella Gutmann Solutions ein. Damit können 97 Prozent aller anfallenden Scheiben kalibriert werden.“ Der Vorstand zeigte sich überzeugt, dass das Thema weiter Fahrt aufnimmt: „Auch wenn der Marktanteil entsprechender Systeme im Privatkundenbereich aktuell bei gerade einmal 15 Prozent liegt, hat er im Flottenbereich bereits einen signifikanten Wert erreicht. Dort ist aktuell bei jedem zweiten Fahrzeug eine Kalibrierung nach dem

Tausch erforderlich.“ Stefan Schmadtke geht davon aus, dass sich der Privatmarkt in absehbarer Zeit ähnlich entwickeln wird. „Beim Thema Kalibrierung und Diagnose sind wir noch lange nicht am Ende. Auch finanziell nicht.“ Für Wintec-Partner sieht er dennoch Chancen: „Aufgrund der steigenden Investitionskosten geht der Trend zur Spezialisierung. Unter diesen Umständen könnten unsere professionell aufgestellten Autoglas-Partner den Einbau und die Kalibrierung von Scheiben auch für andere Betriebe übernehmen und so einen Teil der Kosten wieder einspielen.“

PILOTPROJEKT !NVIA GESTARTET: AUF DEM WEG ZUR VOLLDIGITALEN KOMMUNIKATION

Zunehmender Kostendruck und steigender Service-Anspruch erfordern effizientere, schlankere und kundenorientiertere Abläufe. Mit !NViA will Wintec Autoglas den gesamten Prozess von der Terminfindung bis zur Auftragsarchivierung papierlos gestalten. Die Anwendung inklusive eingebundener App wird aktuell von ersten Wintec-Partnern getestet. „Im ersten Quartal 2018 wollen wir das Tool dann deutschlandweit allen Partnern zur Verfügung stellen“, erklärte Projektleiter Gordon Kahler.