SCHADEN.NEWS

27.03.2019

"DIE FRANCHISE-PARTNER ERWARTEN UNSERE UNTERSTÜTZUNG"

Auf dem Messekongress für Schadenmanagement und Assistance präsentierte sich Ende März auch der Autoglas-Profi Scheiben-Doktor mit einem Messestand. Der Dienstleister ist ein Franchise-System der Carlofon GmbH. Key Account Manager Ralf Stelzenmüller berichtet im Interview, warum dieser Messeauftritt für Scheiben-Doktor wichtig war.

__Herr Stelzenmüller, Sie waren in den vergangenen Tagen auf dem Messekogress für Schadenmanagement und Assistance in Leipzig. Was bringt Ihnen dieser Messeauftritt? __ *Ralf Stelzenmüller:* Diese Messe, die ja in erster Linie die Versicherungswirtschaft anspricht, ist genau aus diesem Grund für unser Franchise System von immenser Bedeutung: Unsere Partnerbetriebe sind stark von der Schadensteuerung abhängig, immerhin wird der Großteil der Glasschäden über die Versicherungen abgewickelt. Die Franchise-Partner erwarten daher unserere Unterstützung – dazu gehört auch Lobbyarbeit, um Versicherer auf unser System und somit auf unsere Partner aufmerksam zu machen und neue Großkunden zu akquirieren.

__Wie ist Scheiben-Doktor denn derzeit aufgestellt? __ *Ralf Stelzenmüller:* Unser Franchise-System ist inzwischen an 435 Standorten zu finden – dadurch können wir eine bundesweite Abdeckung bei der Reparatur von Glasschäden garantieren. Bei rund 100 unserer Franchise-Partner handelt es sich um

reine Autoglas-Fachbetriebe. Allerdings sind wir auch offen für andere Lösungen, zum Beispiel können auch Karosserie- und Lackierbetriebe, die ihr Autoglas-Geschäft weiter ausbauen möchten, Franchisenehmer werden.

__Fahrerassistenzsysteme gehören in zahlreichen Fahrzeugen inzwischen zur Grundausstattung. Wie wirkt sich das auf die Autoglasreparatur aus? __ *Ralf Stelzenmüller:* Der technologische Fortschritt hat erhebliche Auswirkungen auf das Autoglasgeschäft. De facto muss jede Scheibe mit Kamerasystem, die bei uns getauscht wird, vor der Übergabe an den Kunden neu kalibriert werden. Das setzt das geeignete Werkzeug und geschultes Personal voraus.

__Wie unterstützt Scheiben-Doktor seine Franchise-Partner bei der Weiterbildung? __ *Ralf Stelzenmüller:* Wir haben in Polheim ein Scheiben-Doktor Kompetenzzentrum errichtet. In dem können die Mitarbeiter der Scheiben-Doktor-Betriebe ihr Know-how auf den neuesten Stand der Technik bringen.

__Was bringt Betrieben die Franchise-Partnerschaft mit Scheiben-Doktor darüber hinaus? __ *Ralf Stelzenmüller:* Wir unterstützen Scheiben-Doktor Betriebe vom ersten Tag der Partnerschaft an: Angefangen bei der Standortanalyse, Investitionsplanung und der Erstellung eines Businessplans über regelmäßige Beratung, Betriebsvergleiche, Unterstützung bei der Mitarbeitersuche und der Ladeneinrichtung. Zudem erhalten Franchise-Partner Gruppenvorteile, beispielsweise beim Einkauf von Scheiben, Hilfsstoffen oder CSC-Tools. Außerdem profitieren Betriebe vom Know-how der Klebetechnik durch die Carlofon GmbH sowie vom Bekanntheitsgrad von Scheiben-Doktor, was wir durch überregionale Marketing- und Werbemaßnahmen konstant weiter ausbauen.

__Herzlichen Dank für das Interview! __

Ina Otto