



04.09.2024

SCHADENTAGE DER ALH GRUPPE GEBEN VERTRIEBSPARTNERN EINBLICK IN DIE WERKSTATTPRAXIS

Warum kann nicht jeder Betrieb die Instandsetzung von Caravan und Co. leisten? Wieso gehört das Kalibrieren nach dem Tausch der Frontscheibe dazu? Und lassen sich Dellen instand setzen, ohne die Teile auszubauen und zu lackieren? Diese und weitere Fragen standen neben vielen anderen Themen aus der Sachversicherung im Fokus der Schadentage der ALH Gruppe, die in den vergangenen Monaten speziell für Vertriebspartner ausgerichtet wurden.

„Unsere Vermittler hatten die Möglichkeit unser Dienstleisternetzwerke aus verschiedenen Branchen zu treffen, um sich sehr praxisnah über aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen im Bereich Schadenmanagement, Handwerkermärkte, etc. auszutauschen. Wir wollten unseren Vermittlern mit dieser Veranstaltung einen praktischen Bezug für die Bearbeitung von Schadenfällen in deren eigenen Häusern und im Zusammenspiel mit unseren Schaden-Teams geben“, erklärt Initiator Lars Pollmüller, Leiter Vertrieb, Dienstleister- und Schadenmanagement bei der Alten Leipziger.

KOOPERATIONSPARTNER ZEIGEN INSTANDSETZUNGSPRAXIS

Begleitet wurden die insgesamt sechs Schadentage, die an verschiedenen Orten im gesamten Bundesgebiet stattfanden, von verschiedenen Kooperationspartnern aus der K&L-Branche, die Fachvorträge und Live-Demos auf dem eigens bereitgestellten Marktplatz präsentierten. Aufgezeigt wurden beispielsweise die neuesten Techniken der Caravan-Instandsetzung durch den Schadenmanager caravanSN, neuartige PKW-Teiledistribution durch Schadensteuerer DMS oder die

Problematik immer technischer werdender Fahrzeugscheiben durch juned AUTOGLAS. Die Smart Repair-Experten von Dent Wizard demonstrierten vor Ort außerdem, wie Hagelschäden ohne Lackierung wieder instandgesetzt werden können. Zu dem gab die SSH GmbH wissenswerte Key Facts rund um das Thema E-Mobilität und die Differenzierungsmerkmale bei Gutachten im Vergleich zu Verbrennerfahrzeugen.

„VERANSTALTUNG SOLLTE SPIEGELWIRKUNG FÜR DIE BRANCHE HABEN“

Klaus Lindner, Geschäftsführer der caravanSN, war an allen sechs Schadentagen vor Ort und freute sich über viel positives Feedback: „Insbesondere die Themen Caravan-Werkstattnetz, die Betreuung des Kunden im Schadenfall und Reparaturmöglichkeiten insbesondere nach Hagelereignissen interessierten die Vertriebspartner. Aus meiner Sicht ist die Veranstaltung der ALH bis dato einmalig, sollte aber Spiegelwirkung für die Branche haben. Denn es zeigt sich immer wieder, dass der Maklerkunde im Schadenfall zuerst den Kontakt zu seinem Betreuer sucht und nicht unbedingt zum Versicherer. Somit spielt der Vertrieb bei der Empfehlung von Möglichkeiten zur Reparatur schon eine große und elementare Rolle.“

„NUR SO STEIGT VERSTÄNDNIS FÜR UNSERE LEISTUNGEN“

Das bestätigt auch Ulrich Kühne von juned AUTOGLAS. Der Vertriebsleiter betont gegenüber schaden.news: „Wir konnten bei den Schadentagen nicht nur unsere Leistungen darstellen, sondern mit den Teilnehmern vor Ort auch über aktuelle technologische Entwicklungen im Autoglasbereich sprechen und über die damit einhergehende Kostenentwicklung. Für uns sind Gespräche mit den Vermittlern ein wichtiger Faktor, denn nur so steigt das Verständnis für unsere Leistungen. Gerade aus diesem Grund würden wir es begrüßen, wenn auch andere Versicherer derartige Aktionstage veranstalten.“

„UNSERE VORFÜHRUNGEN FANDEN GROSSEN ANKLANG“

Das Präsentieren der eigenen Leistungen nutzen auch die Smart Repair-Experten von Dent Wizard, die Teil der IRS Gruppe sind. So zeigte ein Dellentechniker den Maklern bei den Schadentagen, wie Dellen – beispielweise nach einem Hagelereignis – schonend herausgedrückt werden, ohne diese später lackieren zu müssen. „Unsere Vorführungen fanden großen Anklang und es war toll zu sehen, wie gut die Besucher unsere Bemühungen aufgenommen haben“, freut sich Dent Wizard-Gebietsleiter Paul Nikolai, der den Schadentag in Schkeuditz bei Leipzig begleitete. Darüber hinaus zeigte er sich gegenüber schaden.news begeistert von dem fachlichen Programm und dem Marktplatz – „eine fantastische Idee, um die verschiedenen Kooperationspartner besser kennenzulernen und einen Einblick in ihre Arbeit zu bekommen“, so Paul Nikolai.

„GROSSER WERT FÜR DIE TÄGLICHE ARBEIT DER VERMITTLER ATTESTIERT“

Doch nicht nur die beteiligten Kooperationspartner zeigten sich zufrieden mit den Schadentagen, sondern auch die Vertriebspartner. Organisator Lars Pollmüller von der Alten Leipziger betont abschließend: „In entsprechenden Feedback-Bögen haben wir die Resonanz bei den Vermittlern eingefangen, diese war sehr positiv. Hier wurde uns ein sehr großer Nutzen für die tägliche Arbeit der Vermittler attestiert. Des Weiteren konnten wir schon diverse Themenwünsche für zukünftige Schadentage einsammeln.“ Eine Wiederholung der Schadentage scheint also sicher.

Carina Hedderich