



ANAG IN ZAHLEN

Die 2001 gegründete Automobilgruppe Nord AG (ANAG) hat heute 290 Mitglieder sowie 86 Aktionäre mit insgesamt 525 Betrieben. Der Startschuss fiel vor 17 Jahren, als 15 markengebundene Autohändler aus Schleswig Holstein ein Gegengewicht zu Herstellern und Händlerketten schaffen wollten.

ANAG-SCHADENMANAGEMENT

Heim in die Werkstatt

Die ANAG hat ein aktives Schadenmanagement konzipiert und gestartet – das Interesse der Partner daran ist hoch.

Mit ihrem aktiven und kompletten Schadenmanagement-Konzept scheint die Automobilgruppe Nord AG, kurz ANAG, den Nerv der Zeit getroffen zu haben. „Das Interesse daran ist hoch“, erklärt Christian Hegel im Gespräch mit AUTOHAUS. „Das Thema steht bei vielen Autohändlern ganz oben auf der Prioritätenliste“, betont der ANAG-Vorstand in seinem Hamburger Büro. Und das verwundert kaum – gerade in diesen herausfordernden Zeiten sollte der Ertragsbringer Unfallschaden nicht schwächeln.

Das hat man auch in der Hansestadt erkannt und Ende 2017 mit dem webbasierten Schadenportal eine umfängliche Möglichkeit zur Kundenbindung aus der Taufe gehoben. Zudem setzen die Hamburger mit ihrem neuen Ansatz, der übrigens unter bestimmten Voraussetzungen

für ANAG-Partner weitestgehend kostenfrei ist, ein Zeichen gegen die aggressive Schadensteuerung einiger Assekuranzen. Hegel: „Das Ziel ist es, das Fahrzeug zu möglichst 100 Prozent in die Heimatwerkstatt zu lenken.“ Damit das besser gelingt, führt der Vorstand noch einen weiteren Aspekt an: die professionelle Vermarktung von Versicherungspolicen. „Bauen Sie einen eigenen Versicherungsbestand mit dem Verkauf von Kasko-Policen auf“, rät er. „Wir setzen hier auf unseren Versicherungspartner Aioi.“

Erträge steigern

Im Gespräch kann Vorstand Hegel nicht verbergen, dass es ihn freut, mit dem neuen Schadenmanagement-Konzept die Digitalisierung erlebbar zu machen. „Es vereinfacht die Prozesse, erhöht die Transparenz und minimiert den internen Auf-

wand.“ Die ANAG spricht von einer Zeiterparnis von rund 1,5 Stunden je Vorgang und ein Plus beim Ertrag von 200 bis 300 Euro pro Schadenfall. Interessante Zahlen, die nicht nur den einen oder anderen bestehenden Partner überzeugen dürften. Auch potenzielle Mitglieder würden verstärkt Interesse zeigen, heißt es in Hamburg. „Unser aktives Schadenmanagement-Konzept wird als Mehrwert gesehen“, sagt Hegel. Die Stichworte lauten: bessere Erträge und Kundenbindung sowie Fokus aufs Kerngeschäft.

Aber schauen wir uns den Ansatz, in dessen Mittelpunkt das Portal steht, und dessen Bausteine ein wenig genauer an:

- Die ANAG Autohaus-App mit der Möglichkeit der Schadenmeldung ist Bestandteil des aktiven ANAG-Schadenmanagements.
- Verkehrsrechtsspezialisten sind bei jedem Kraftfahrt-Haftpflicht-Fall eingebunden und kümmern sich um die Kommunikation mit den Versicherern und die Regulierung sowie die Durchsetzung der Ansprüche von Kunde und Kfz-Betrieb.
- Kfz-Sachverständige des TÜV Nord erstellen Gutachten im Kraftfahrt-Haftpflicht-Fall bundesweit. Zudem ist auch die Einbindung eigener Sachverständiger – zu ANAG-Bedingungen – möglich.



» Das Ziel ist es, das Fahrzeug zu möglichst 100 Prozent in die Heimatwerkstatt zu lenken. «

Christian Hegel, Vorstand der Automobilgruppe Nord AG (ANAG)

- Als weiterer Baustein steht das Factoring in Zusammenarbeit mit der Adelta Finanz AG zur Verfügung.
- Der Service-Provider Harri112 entlastet die Autohäuser dank seiner 24-Stunden-Hotline.

In vier Schritten zum Autohaus

Apropos App. Wer sich für diesen Kanal entscheidet, stellt seinen Kunden einen äußerst komfortablen und völlig intuitiven Weg zur Verfügung. In vier Schritten und somit mit wenigen Klicks geht das Ganze über die Bühne. Erstens: Schaden melden – samt Handynummer und Name. Zweitens: Kennzeichen eingeben. Drittens: auf Wunsch Fotos am Unfallort schießen. Und viertens: direkt Kontakt mit dem Autohaus aufnehmen. Dabei kommen dann die Experten von Harri112 ins Spiel, die sich im Namen des Autohauses melden.

Doch wie lange dauert es, bis Schadenportal und App im Einsatz sind? „Innerhalb von zwei Wochen können Autohandelsbetriebe unser Schadenportal nutzen“, erklärt Hegel. Das Thema App bedinge einen Zeitaufwand von circa vier bis sechs Wochen bis zum Einladungs-Roll-out an die Autohauskunden, unter anderem müsse der Betrieb hier auch in Ressourcen investieren.

Patrick Neumann ■

WIR WACHSEN.

WACHSEN SIE MIT!



Die Prozess-Spezialisten

Leistung macht den Unterschied.

Sie sind Service- oder Werkstattleiter und bereit für mehr? Dann sind Sie bei uns richtig – als

Automotive Trainer und Consultant (w/m)
in Festanstellung!

Ihr Antrieb ist der Erfolg – für Sie persönlich, aber vor allem für Ihre Autohaus- und Werkstattkunden! Leistung steigern, Potenziale identifizieren und nachhaltige Erträge generieren: Wenn Sie daran Spaß haben, dann sind Sie bei uns richtig!

Sie wollen mehr wissen? www.s-a-c.net/stellenangebote

Wir freuen uns auf Sie!

SAC – Schöneis Automotive Consulting
Kleenfahrtjerweg 92
26817 Rhaderfehn
www.s-a-c.net

SAC

Schöneis Automotive Consulting