

Autoglas hat Zukunft

Glasgeschäft | Autoglasern geht auch in Zukunft die Arbeit nicht aus. Doch steigende Kosten rufen Versicherungen auf den Plan. Ernsthaft interessierte Werkstätten sind deshalb mit dem Anschluss an einen Konzeptanbieter gut beraten.



Die technischen Ansprüche beim Scheibentausch steigen künftig noch weiter an.

sich der Arbeitsaufwand erhöht, speziell an Fahrzeugen mit Assistenzsystemen, deren Installation und Kalibrierung den Scheibentausch laut GDV um rund 25 Prozent verteuere.

Überlebensfrage

Die Folgen bekommen Autofahrer derzeit mit teils deutlichen Tarifierungen zu spüren. Die Werkstätten hingegen haben verstärkt mit Rechnungskürzungen zu kämpfen. Wer sich ernsthaft mit dem Thema Autoglas beschäftigen möchte, kommt nach Meinung der Konzeptanbieter auf lange Sicht nicht um den Anschluss an ein System herum. Stephan Höss, Geschäftsführer des Systemanbieters KS Autoglas, erklärt warum: „Die Versicherungen drängen deutlich in Richtung Werkstattbindung und Schadenlenkung. Wer keinem System angehört, fällt hinten runter und bekommt

Foto: Timo Volz

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV vermeldete Anfang November für 2023 einen finanziellen Verlust von drei Milliarden Euro bei den Kfz-Versicherern und rechnet für das laufende Jahr mit weiteren zwei Milliarden Euro Verlust. Als Grund nennt der GDV

die gestiegenen Reparaturkosten. Im Detail seien diese vor allem auf steigende Ersatzteilpreise und hohe Stundenverrechnungssätze zurückzuführen. Für den Bereich Glasbruchschäden vermeldet der Verband für 2023 sogar eine Rekordsumme von 1,7 Milliarden Euro, die die Kasko-Versicherungen zahlten. Das entspricht einer durchschnittlichen Schadenssumme von 838 Euro pro Reparatur und einer Steigerung von zehn Prozent gegenüber 2022.

Der GDV führt die Preissteigerungen im Glasgeschäft auf drei Faktoren zurück. So seien die Preise für Ersatzteile, insbesondere Windschutzscheiben, in den letzten zehn Jahren um 50 Prozent gestiegen. Der durchschnittliche Stundenverrechnungssatz hat mittlerweile 188 Euro erreicht. Und schließlich hat



Foto: KS Autoglas

Die Kalibrierung von Sensoren und Kameras hat den Scheibentausch deutlich verteuert.

Kurzfassung

Wer das Glasgeschäft in den Betrieb holen will, kommt um den Anschluss an ein Glaskonzept nicht herum. Dort helfen Profis beim Einkauf und bei Ärger mit Versicherern und immer neuer Technik.

Thomas Klein

Vorsitzender des Bundesverbands Autoglas e. V. (BVA)

asp: Herr Klein, wer kann Mitglied im BV Autoglas werden?

T. Klein: Wir betreuen nahezu alle freien Autoglasbetriebe in Deutschland und arbeiten auch mit den Systemgebern zusammen. Unser Fokus liegt zwar auf reinen Autoglasbetrieben, aber auch Mischbetriebe, bei denen Autoglas ein bedeutendes Geschäftsfeld ist, sind willkommen.

asp: Warum raten Sie den Autogläsern, Mitglied im Verband zu werden?

T. Klein: Wir sind der einzige spezialisierte Berufsverband für Autoglas, der sich um die Belange des Autoglases kümmert. Alle Autoglas-Betriebe müssen Mitglied bei der Handwerkskammer sein. Dort geht es aber eher um allgemeine Themen der Betriebsführung, wir dagegen sind spezialisiert auf die Abläufe und Probleme im Autoglashandwerk.

asp: Wie und in welchen Bereichen unterstützt der Verband seine Mitglieder?

T. Klein: Eine unserer Hauptaufgaben liegt in der Schulung und Weiterbildung zur Vermittlung und Einhaltung technischer Standards. Dazu werden wir von unseren 18 Fördermitgliedern mit Informationen versorgt und arbeiten in Deutschland mit vier Schulungszentren zusammen, mit denen wir Standards auf Basis der Herstellerangaben entwickeln. Außerdem können wir durch unsere Anbindung an die Kreishandwerkerschaft eine Rechtsberatung anbieten. Als Mitglied der Wettbewerbszentrale können wir auch gegen unlauteren Wettbewerb vorgehen. Und schließlich übernehmen wir für fast alle Handwerkskammern die Prüfungsabnahme und Gutachtenerstellung für eine Ausnahmegenehmigung nach § 8 HWO. Da Autoglasbetriebe meisterpflichtig sind, es aber keinen Meistertitel für Autoglas gibt, übernehmen wir Prüfung und Gutachten für eine Ausnahmegenehmigung.



Foto: BVA

vom Kuchen weniger ab. Dazu kommen immer häufiger Rechnungskürzungen und Diskussionen mit den Versicherungen. Die Betriebe müssen teils lange auf ihr Geld warten, brauchen das Geld aber zeitnah.“ Fasst man die Gründe zusammen, wird schnell klar: Wer langfristig und unkompliziert ein Geschäft mit der Glasreparatur machen will, kommt um eine Systemanbindung nicht herum. Das sieht Thomas Klein, Vorsitzender des Bundesverbandes Autoglas e.V., ähnlich (siehe Interview): „Wir als Verband halten uns aus wirtschaftlichen Themen wie Kalkulationen und Abrechnungen zwar raus, das ist Sache der Systemgeber. Es ist aber die Frage, ob ein Betrieb ohne Anbindung an eine Schadensteuerung eine Überlebenschance hat.“

Harmoniestreben

Gerade im Thema Kalkulationen, Rechnungskürzung und Forderungsmanagement betreiben die Systemanbieter einen hohen Aufwand, um ihre Partnerbetriebe zu unterstützen. Wintec Autoglas führt gerade das neue Abrechnungssystem WIPS bei seinen Partnern ein. „Damit bündeln wir die Prozesse aus unseren bisherigen Plattformen und fassen sie mit dem Abrechnungsprozess zusammen, sodass die Betriebe damit ihren

gesamten Workflow abbilden können. Damit können wir unseren Großkunden wie Flotten und Versicherungen ein hohes Maß an Verlässlichkeit bieten“, verkündet Stefan Schmadke, Geschäftsführer von Wintec Autoglas. Andreas Dorsch, verantwortlich für die Netzwerkentwicklung bei Wintec Autoglas, ergänzt: „Im Falle von Rechnungskürzungen kümmern sich unsere Mitarbeiter aktiv um die offenen Posten unserer Partner. Wir schalten uns in den Prozess ein, moderieren und versuchen zu regulieren“.

Auch bei KS Autoglas sieht man sich als Bindeglied zwischen Werkstatt und Versicherung. „Wir versuchen einerseits, für die Werkstatt so viel wie möglich herauszuholen, und im Gegenzug der Versicherung auch so weit entgegenzukommen, dass sie mit uns zusammenarbeiten will. Denn am Ende haben wir ja nichts gekonnt, wenn der Auftrag woanders landet als in unseren Betrieben“, so Stephan Höss.

Technik zunehmend komplex

Derzeit beschäftigt die Betriebe hauptsächlich das Thema Kalibrierung, wo die Konzeptgeber einerseits um bestmögliches Datenmaterial bemüht sind, andererseits aber auch Hotlines und Remote-Services für Problemfälle bereithalten.

In Zukunft könnte ein Scheibentausch aber noch herausfordernder werden, Stichwort taktiles Glas. Jennifer Brackhan, Kommunikations- und Contentmanager bei Sekurit Service, erklärt: „Im Hinblick auf das autonome Fahren entwickelt sich die Fahrzeugverglasung von einer passiven zu einer aktiven Scheibe mit zusätzlichen elektronischen Anwendungen, die als Display oder Touchscreen fungieren können.“ Beim Porsche Taycan oder Renault Rafale können die Dachscheiben bereits auf Knopfdruck oder per Touchscreen verdunkelt werden. Möglich macht dies eine PVB-Folie zwischen den Glasscheiben, die elekt-



Foto: Wintec

Rund ein Drittel der Glasschäden kann laut Wintec repariert werden.

risch angesteuert wird. Saint-Gobain Sekurit hat bereits mit der Entwicklung der Touch-Control-Scheibe für das autonome Fahren begonnen. „Beispielsweise können die Spiegelhalter durch LCD-Displays im Glas ersetzt werden, die die Funktionen des Rückspiegels sowie der Rückfahrkamera übernehmen. Die Windschutz- und Seitenscheiben können künftig als Schnittstelle für die In-

sassen dienen, um über Handy oder Tablet Informationen oder Entertainmentprogramme bereitzustellen“, blickt Jennifer Brackhan in die nahe Zukunft. Das Plus an Komfort bedeutet jedoch auch, dass der Scheibentausch für die Monteure komplexer wird. Daher sind entsprechende Schulungen und geeignete Kalibriersysteme erforderlich. Vertriebsleiter Helge Lietsch von Scheiben-

lieferant Glavista kennt eine weitere Herausforderung für die Betriebe: „Die Vielzahl an neuen Herstellern und Modellen, die auf den Markt kommen, sind eine Herausforderung für die Scheibenlieferanten. Wir haben dazu mit einem Kooperationspartner ein eigenes Programm aufgelegt, um auch hier lieferfähig zu bleiben.“

Dieter Vähröder

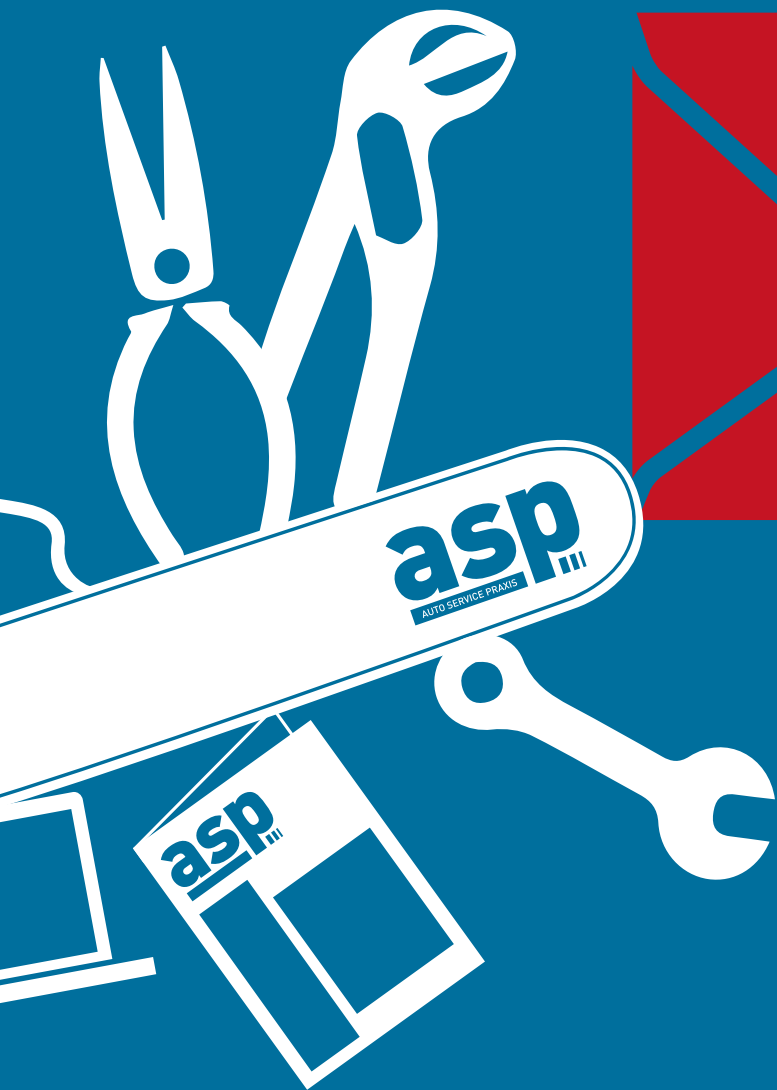
Systemanbieter und Lieferanten



	firstglass	junited Autoglas	KS Autoglas	Sekurit Partner	Wintec
Anzahl Partner	60	315	ca. 800	143	337
Leistungen des Konzepts	Marketing, Kundenansprache, Kalkulationen und Bestellungen über den Dienstleister TCS, Zusammenarbeit mit Kanzlei Kaiser & Kollegen sowie Jakobs & Latz im Bereich Rechnungskürzungen, Auditierung durch TÜV Süd, Einführung firstglass-Servicekernprozesse, günstige Beschaffung von Kundenersatzfahrzeugen, gute Einkaufspreise über Carat-Großhändler, Schulungen	Steinschlag-Reparaturen, Austausch von Windschutz-, Seiten- und Heckscheiben, Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen nach dem neuesten Stand der Technik, Verglasung von Lkw, Wohnmobilen, Bau- und Nutzfahrzeugen, Notverglasung bei Einbruchschäden, Scheibentönung, Zusatz-Services: <ul style="list-style-type: none"> ▪ kostenloser Ersatzwagen ▪ Hol- und Bringservice ▪ mobiler Service (Vor-Ort-Service). Flotten-/Fuhrparkservice, Kommunikation mit Versicherern 	Marketingunterstützung in der Werkstatt, in der Onlinepräsenz und bei den Versicherungen. Schnelle Auftragserfassung und Abrechnung bei den Versicherungen über eigene Software und/oder unsere neue SchadenApp. Unkomplizierte Abrechnung mit über 120 Versicherungen. Kooperationspartner vieler Versicherungen. Forderungsmanagement gegenüber den Versicherungen. Technische Hotline. Aus- und Weiterbildungen in unserem eigenen Schulungszentrum	Schulungen, Qualitätsaudits durch Experten, Sonderkonditionen, Marketingunterstützung, Factoring Angebot, Events, Austausch mit Partnern und mit der Industrie, Vielzahl an Sonderaktionen, Abrechnungsprogramm	Umfassende Onlinemarketing-Infrastruktur und Agentur-Dienstleistungen im Marketing-Bereich, aktives OP-Tracking, WiRD (exklusives Remote-Diagnose-Team, das bei der Kalibrierung und Diagnose unterstützt), WiPS (selbst entwickelte Kalkulations-, Abrechnungs- und Verwaltungssoftware für Wintec-Autoglas-Franchise-Partner), Schulungskonzept, persönliches Onboarding, kennzahlorientierte Beratung und Betreuung
Anforderungen an Partnerbetriebe	Kfz-Meisterbetrieb, Möglichkeit für Kalibrierung ADAS-Systeme im eigenen Betrieb	Interessierte Betriebe müssen über Fachkompetenz im Bereich Autoglas verfügen und bereit sein, die hohen Qualitätsstandards von junited Autoglas zu erfüllen. Das Angebot von oben genannten Zusatzleistungen ist für alle Betriebe verpflichtend	Kfz-Meisterbetrieb, Autohaus, Autoglaser, Quereinsteiger, gepflegtes Erscheinungsbild, Signalisation, Investitionsbereitschaft, Ersatzwagen, Teilnahme Schadensteuerung, Schulungen	Auditkriterien aus dem Bereich Qualität, Umwelt, Mitarbeiter, Hygiene, gesetzliche Anforderungen. Fokus und Bestreben nach Qualität, Ausbau des Autoglas-Geschäftes, Sekurit Service als bevorzugter Lieferant	Autoglas-Erfahrung, Unternehmergeist, Ausdauer und Resilienz in einem dynamischen Umfeld, Eigeninitiative, Netzwerkfähigkeit und Kundenorientierung, Marken- und Gruppenloyalität
Systemkosten	Einstiegsgebühr 1260 Euro, Systemgebühr nach 24 Monaten 120 Euro pro Monat	k. A.	werden individuell ermittelt	Einstiegs- und monatliche Gebühren	individuell nach Gebietsgröße und Ausstattungsstand
Kontakt	Ralf Gores ralf.gores@carat-automotive.de	08 00/586 48 33 info@junited.de	www.ksautoglas.com/ partner-werden	katharina.drack@saint-gobain.com www.sekurit-partner.de	Andreas Dorsch franchise@wintec.de

NEWS!

...von Werkstatt-Profis für Werkstatt-Profis



Der asp-Newsletter:

- + Das Wichtigste des Tages zum Kfz-Reparatur- und Servicemarkt
- + Aktuelle Rückruf- und Serviceaktionen
- + Ausgewählte Artikel der Printausgaben
- + Kostenlos und direkt in Ihr Postfach



JETZT KOSTENLOS ANMELDEN:

[Story.autoservicepraxis.de/newsletter/](https://story.autoservicepraxis.de/newsletter/)
eingeben oder QR-Code scannen.

