

WINTEC Jahrestagung 2009 06. bis 08.03.2009 in Rheinbach

Autor: autoglaser.de 17.03.2009

Frühe strategische Ausrichtung, konsequente Führung, Einsatz, Vertrauen auf Qualität und schlussendlich eine Angebot auf ehrliche Partnerschaft, zeichnet den langen und zum Teil auch steinigen Weg des heute erfolgreichsten Autoglas Franchise-System in Deutschland aus. Dies konnte im Rechenschaftsbericht erfolgreich dargestellt werden. Ohne die vertraulich genannten Zahlen hier zu benennen, konnten bei wichtigen Eckdaten Zuwachsraten des operativen Geschäfts aufgezeigt werden.

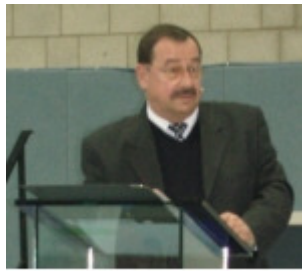


Enge Partner der Zulieferbranche als geladene Gäste der Partner-Jahrestagungen dokumentierten schon seit Jahren die Offenheit des Systemgebers. Der autoglaser.de erhielt in diesem Jahr erstmalig die Gelegenheit als Gastteilnehmer an der gesamten Tagung teilzunehmen und erhielt die Genehmigung über das Treffen der WINTEC-Partner zu berichten.



Etwas über 80 Partnerbetriebe von 98 eingeladenen Betriebsinhabern trafen sich am Freitagnachmittag in der großen Mehrzweckhalle der Glasfachschule in Rheinbach. Erstmals in der Geschichte des Systemgebers musste man aus Mangel an entsprechend großer Räumlichkeit, auf diesen umfunktionierten Tagungsraum der Fachschule, dem Basisdomizil der WINTEC ausweichen. Das Treffen, in dem durchaus beeindruckenden Gebäudekomplex, das auf 2 1/2 Tage angesetzt war beinhaltete ein komplett ausgefülltes Programm für die Franchisenehmer. Der Tätigkeits- und Rechenschaftsbericht für das Jahr 2008 sowie Informationen über die anstehenden organisatorischen Neuausrichtungen, die Strategie und Durchsetzung des zukünftigen

Marketingkonzept sowie der Bericht des professionell und kritisch arbeitenden Partner-Beirats, füllten den Freitag bis weit nach 18:00 Uhr aus.



Vorstand Dieter Freise

Vorstand Dieter Freise, zeigt in seiner deutlich konsequenten Art auf, welche Zukunftsaussichten Unternehmen ohne Struktur und Ausrichtung in Zukunft erwartet. Ohne mit der Angstkeule zu schwingen, aber doch mit großem Nachdruck der zu erarbeitenden Ziele, wurden die Chancen des Systems der Wintec AG und deren Partner aufgezeichnet. Mit spürbar großer Zustimmung und eindeutigen Abstimmungsmehrheiten wurden alle vorgeschlagen Neuerungen und zum Teil auch gravierende Organisationsänderungen von der anwesenden Partnerschaft und dem Beirat angenommen.



Klar kam zum Ausdruck, dass ohne eine einheitlich überprüfte und hochangesetzte Qualität der Dienstleistung mit überprüfbaren Normen, in Zukunft keine langfristige Partnerschaft zu den wichtigen Assekuranzen mehr zu leisten ist. Diese schwierige und langwierige Überzeugungsarbeit hat Dieter Freise der WINTEC AG für seine Systempartner bei einer beachtlichen Anzahl wichtiger Kasko-Versicherungen schon geleistet. Ein langer und steiniger Weg, den einige frühere Weggefährten nicht immer folgen wollten. Doch der Erfolg gibt dem Systemgeber heute recht.

Aktuell bestehen eindeutige Vereinbarungen mit der Versicherungswirtschaft, die immer bessere Ergebnisse im Zuweisungsgeschäft für die Gruppe leisten. Mit der System-Wintec-Dienstleistung und den Gruppen-Konditionen sind weitere wichtige Versicherer 2009 noch in der Angebotspipeline und können lt. Dieter Freise zum Abschluss gelangen. Hier stimmt nachweislich die Basis und macht die ausgesprochene Zuversicht glaubhaft, in 2 Jahren mit mindestens der doppelten Anzahl der derzeitigen Systempartner im Markt aufzutreten zu können.



All das stimmte die anwesenden Partner zwar nicht euphorisch, doch überwog merklich die positive Grundstimmung mit den dargestellten Aussichten. Getragen durch die in der Vergangenheit geleistete Arbeit und dem Vertrauen der dargestellten Zukunftsperspektiven, bestätigte das gesamte Forum in mehreren demokratischen Abstimmungen manche zukünftige einschneidende Änderung durch die geplante Zentralisation bzw. auch an den mitzutragende Solidarinvestitionen zur Sicherung des Zukunftsgeschäfts der Gruppe.

Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit und Firmeninsolvenzen sind Kernthemen der derzeitigen Tagespresse und nicht mehr wegzuleugnen. Wir sind uns sicher, alle teilnehmenden Franchise-Partner haben den derzeitigen Ernst der Lage und die der Konjunkturkrise

und deren kommende Auswirkung verinnerlicht. Nachhaltig beeindrucken die Select-Verträge die Branche. Der Strukturwandel der Kasko-Versicherer macht sich jetzt einschneidend bemerkbar.

Man hat auf dieser Jahrestagung verstanden, dass nur mit einem eindeutigen Qualitätsversprechen, mit weiterhin hohen Reparaturquoten und einem verbindlich organisatorisch kontrollierbaren Auftreten, das WINTEC-System weiter an Marktstärke gewinnen wird. Hierzu wurde dem Vorstand, Herrn Freise, die Zustimmung für die neu vorgestellten Maßnahmen fast einstimmig erteilt.



Das beginnt mit der eindeutigen Wiedererkennung des CI der Partnerbetriebe in der Innen- und Außendarstellung, sowie die einheitlich geprüfte Qualität der zu verarbeitenden Produkte und endet u.a. mit anerkannten zertifizierten Arbeits- und Geschäftsabläufen.

Erweiterte zentrale Organisation und eine zentralseitig kontrollierte und festgeschriebene Preispolitik aller Partner bestimmen die Zukunft des Systems. Nur mit einheitlicher Auftragsannahme und Abrechnung, verknüpft mit den Regelwerken der einzelnen Versicherer, sichert man sich das Systemgeschäft der Zukunft.

Wechselseitiges Monitoring und automatischer gegenseitiger Informationsaustausch über einen Zentralserver wird über das Wohl und Wehe von Wintec mitbestimmen. Hier wurden weitere Grundsteine neu gelegt. Wichtige Onlinedienste und ein neu ausgeklügelter Webservice mit den Versicherern und deren Mitarbeiter, sollen ein erfolgreiches Zuweisungsgeschäft festigen.

Hol- und Bring-Service oder kostenlose Ersatzfahrzeuge gehören zum Leistungsumfang, wie auch die die 24 Stunden Systemerreichbarkeit. Dienstleistungen auch an Sonn- u. Feiertagen, all das bietet WINTEC schon heute und/oder schreibt das System seinen Partnern nun bindend vor. Wer das nicht gewillt ist zu leisten oder zu akzeptieren wird im Zuweisungsgeschäft und ohne Wintec Logo außen vor bleiben.

Nach Ende der Tagung am Freitag zog die Wintec-Karawane von Rheinbach nach Bühl. "LING BAO", das chinesische Themenhotel mitten in Herzen des Phantasialands, bot allen Teilnehmern eine absolut aus dem Rahmen fallende Unterkunft. Die abendliche Einladung der WINTEC Zentrale folgten alle Tagungsteilnehmer gerne.





Belohnt mit einem außergewöhnlich reichhaltigen chinesischen Buffet traf sich die große Runde und in gelöster Stimmung. Doch das Highlight, neben allem Ernst der Tagungsarbeit und der Seminare, bildete am Samstagabend das Show-Buffet "Crazy Colorado" im Western Saloon vom Phantasialand. Tagsüber waren Samstag und Sonntag ausgefüllt mit umfassenden Schulungen und Seminare zu den Themen Reklamationsbearbeitung und der Behandlung von Airbag und Gurtstraffern. Das alles bestens vorbereitet, geplant und ausgewählt von dem Team der Wintec-Zentral aus Limburg, unter der Leitung von Nanette Freise. Sonntags gegen 16:00 Uhr schloss die Veranstaltung.

*Hinter starken Systempartnern
steht immer ein starkes System.
Hinter einem starken System
steht immer ein starker Mann
und hinter einem starken Mann
steht eine starke Nanette Freise.*

Der autoglaser.de bedankt sich für die Einladung.

autoglaser.de 17.03.2009
Die Redaktion