

# risControl

Das Nachrichtenmagazin für Versicherungs- und Finanzinformation

Nr. 03 - 2019 | Heft 477 | 40. Jahrgang

## Wenn der Kfz-Schaden zum Erlebnis wird

Interview mit Mo´Drive Geschäftsführer Wolfgang Weinberger und Andreas Büttner, Geschäftsführer ARISECUR

### Schöne neue Autowelt

Eines ist fix: Die Mobilität von heute wird mit der zukünftigen Art der Fortbewegung wenig gemein haben.

### Maßgeschneiderte Lösungen in exzellenter Qualität

Interview mit Besim Akinci, CEO Europ Assistance

### wefox erhält Rekordsumme

Interview mit wefox-Gründer und CEO Julian Teicke

# Wenn der Kfz-Schaden zum Erlebnis wird

**Ist es möglich, dass ein durch einen Unfall entstandener Kfz-Schaden Freude bereitet? In der Regel nicht, aber wenn es ein Rundum-Service mit einigen besonderen Features gibt, dann kann neben dem Ärger auch ein wenig Freude entstehen. Warum das so sein kann und wie man zu dem Service kommt, haben wir mit Mo´Drive-Geschäftsführer Wolfgang Weinberger und Andreas Büttner, Geschäftsführer von ARISECUR, besprochen.**

## Was sind die Vorteile von Mo´Drive?

**Weinberger:** Das Fuhrparkservice von Mo´Drive besteht seit 2006 für renommierte Firmen wie OMV, Strabag, ÖBB. Auch für Leasinggesellschaften übernehmen wir die Betreuung des Fuhrparks und der Fahrzeuge, die zurückgeholt werden. Aus diesem bereits bestehenden Service ist die Idee entstanden, das auch für Privatkunden zur Verfügung zu stellen. Es umfasst ein kostenloses Ersatzauto, ein kostenloses Hol- und Bringerservice, eine Reduktion des Selbstbehaltes und vieles mehr. Nach einem enormen Investment zu Beginn konnten wir bereits 2008 einen Break-even erreichen. Am Anfang haben wir die Annahmestellen von Wiesenthal genutzt. Jetzt können wir das Service bereits österreichweit mit Partnerwerkstätten anbieten. Ein Autounfall ist nicht vorhersehbar, aber mit unserem Konzept ist man rund um die Uhr in ganz Österreich versorgt. Egal, wo der Unfall passiert, ein Ersatzauto kann übernommen werden und die Rückstellung erfolgt an dem Ort, wo man sein Auto wieder haben möchte. Wir arbeiten in den Bundesländern ausschließlich mit den besten Karosseriebautechnikern zusammen. Wir wollen und werden keine Konkurrenz aufbauen. Wir arbeiten nur mit regionalen Unternehmen zusammen und nützen auch deren Branding.

**Büttner:** Die Kooperation zwischen Mo´Drive und ARISECUR haben wir

## Ein Autounfall ist nicht vorhersehbar, aber mit unserem Konzept ist man rund um die Uhr in ganz Österreich versorgt.

schon vor langer Zeit diskutiert, jedoch mussten wir warten, bis das Service österreichweit nutzbar war. Mo´Drive auch für Privatkunden unserer Vertriebspartner zur Verfügung zu stellen, wurde bei unserer Roadshow im letzten Jahr vorgestellt. Sowohl wir als Versicherungsmakler als auch als Netzwerk profitieren durch das kundenfreundliche Service, die umfassende Dienstleistung und die Beschleunigung der Prozesse. Es ist eine Win-win-Situation.

## Ist das Service auch für Neuwagen mit noch vorhandener Garantie möglich?

**Weinberger:** Natürlich, weil wir ausschließlich mit Original-Ersatzteilen reparieren und daher die Herstellergarantie erhalten bleibt.

## Wie sind die ersten Erfahrungen der Kooperation?

**Büttner:** Die Kooperation zwischen ARISECUR und Mo´Drive hat im Ok-

tober letzten Jahres begonnen. Für die Auswertung steht uns daher weniger als ein Quartal zur Verfügung. In dieser kurzen Zeit hat es knapp 100 Überleitungen unserer Vertriebspartner zu Mo´Drive gegeben, das heißt 100 Fahrzeuge hier im österreichweiten Mo´Drive mit einem Durchschnittsumsatz von 1.400 Euro netto. Im Vergleich zu anderen Serviceunternehmen ein Start von null auf hundert in weniger als zwei Sekunden.

## Welchen Vorteil haben die Vertriebspartner von ARISECUR?

**Büttner:** Wir haben in unserem Bestandsprogramm im Bereich Kfz-Polizze einen eigenen Button programmiert, mit dem man direkt auf die Schadensmeldungsmaske von Mo´Drive zugreifen kann. Es werden sämtliche relevanten Daten des Fahrzeuges und der Polizze übernommen. Es bedarf keiner manuellen Eingabe von vorhandenen Daten, nur mehr schadensrelevante Daten, die variabel sind, wie zum Beispiel: Datum des Schadenszeitpunktes, Zustand des Fahrzeuges, ungefähre Schadenshöhe sowie eine Datenschutzvereinbarung und Belehrung, dass der Kunde einverstanden ist, dass die Daten an Mo´Drive übermittelt werden. Es ist ein für den Versicherungsnehmer, für den Kunden des Versicherungsmaklers, kostenloses Service. Der Versicherungsmakler kann on demand mittels Live-Tracking feststellen, was mit dem Auto gerade passiert.





Es ist nicht unsere erste Kooperation im Bereich Kfz-Schaden. Wir haben auch eine Schnittstelle im System für Car-glass, denn Windschutzscheibentausch oder -Reparatur ist nicht mehr so einfach, wie man sich das vorstellt. Car-glass ist sicherlich Marktführer in diesem Bereich und auch die einzige Firma in Österreich, die Windschutzscheiben bei TESLA-Modellen tauschen darf.

#### **Eine technische Hochleistung?**

**Büttner:** Das Motto ist hier nicht nur Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen, was wir uns als ARISECUR auf die Fahnen geschrieben haben, sondern das alte „Versicherungen sind langweilig“ zu verändern und „Versicherungen zum Erlebnis“ werden zu lassen. Verbinde einen Kfz-Schaden mit der Vorfreude darauf, ein „neues“ Auto zurückzubekommen. Es wird aufpoliert, repariert und nach Hause geliefert. Den kompletten Vorgang kann der Kunde mittels App auch nachverfolgen, was die Geschichte zu einem Erlebnis macht. Damit können unsere Vertriebspartner massiv beim Kunden punkten, auch als Verkaufsargument ist das ein Thema. Es werden Weiterempfehlungen ausgespro-

chen und Versicherungsmakler werden in einem Atemzug mit Schäden, Reparatur und Service genannt. Natürlich war es für uns eine Investition, diese Schnittstelle zu programmieren, aber damit können sich unsere Partner in der Schadensabwicklung viel Zeit und Geld ersparen. Durch die Überleitung der Schadensmeldung wird der Gutachter direkt über Mo'Drive mit einem Gutachtersystem bestellt, da können wir Versicherungsmakler nie und nimmer mithalten. Die technischen Voraussetzungen und die Nutzung der Cloud ist ARISECUR-Partnern und Mo'Drive vorbehalten. Unser Rüstzeug ist, Trends

---

**Der Sinn unseres Netzwerkes ist, dem Versicherungsmakler Routinearbeit abzunehmen, hier haben wir einen Vorteil geschaffen, der so am Markt für Versicherungsmakler nicht erhältlich ist.**

---

zu setzen, und eine ausgezeichnete technische Basis zu schaffen. Prozesse kann man nur definieren, wenn man eine entsprechende Basis hat und die haben wir. Der Sinn unseres Netzwerkes ist, dem Versicherungsmakler Routinearbeit abzunehmen, hier haben wir einen Vorteil geschaffen, der so am Markt für Versicherungsmakler nicht erhältlich ist. Es gibt auch eine Überleitungsvergütung für den Makler.

#### **Was ist die Zielvision von Mo'Drive?**

**Weinberger:** Unsere Zielvision ist, der größte Anbieter in diesem Segment zu werden. Es gibt 2,3 Milliarden Euro Reparaturumsatz im Jahr 2018 laut Versicherungsverband. Der Durchschnittsumsatz in dem Bereich mit 8.700 österreichischen Werkstätten liegt bei circa 265.000 Euro, wobei man das bei kleineren Werkstätten differenzierter betrachten muss. Unser Ziel liegt in den nächsten beiden Jahren bei einem Umsatz von 40 Millionen Euro. Wir investieren viel in die Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter, um dem Qualitätsanspruch unserer Kunden gerecht zu werden.

**Wir danken für das Gespräch.**