

Das Glas-Dilemma

Eigentlich wär's besser, wenn ihr nichts findet.

Potenzial erkannt. Einsparung verpasst.

Kfz-Glasschäden zählen zu den volumenstärksten und am stärksten standardisierten Schadenprozessen. Auffälligkeiten und Kürzungspotenziale lassen sich heute zuverlässig identifizieren. Die eigentliche Herausforderung beginnt jedoch erst danach: Die Durchsetzung berechtigter Kürzungen erfordert Rückfragen, Abstimmungen und Verhandlungen mit Werkstätten. In hochvolumigen Prozessen ist dieser Aufwand intern häufig nicht wirtschaftlich darstellbar.

Nicht die Prüfung ist der Engpass.

Die Herausforderung liegt darin, identifizierte Potenziale wirtschaftlich und skalierbar umzusetzen.

Wo das eigentliche Problem entsteht

Potenziale bleiben liegen

Identifizierte Kürzungen werden häufig nicht umgesetzt, weil der Aufwand den Nutzen im Einzelfall übersteigt.

Umsetzung skaliert nicht

Rückfragen, Abstimmungen und Werkstattgespräche sind bei hohen Fallzahlen operativ kaum effizient darstellbar.

Hebel durch Masse

Kleine Potenziale pro Vorgang summieren sich im Kfz-Glasgeschäft zu einer relevanten wirtschaftlichen Wirkung.



So wird aus Potenzial ein Ergebnis

01 | Relevante Vorgänge priorisieren

Claims Proof identifiziert auffällige Vorgänge und berechnete Kürzungspotenziale.

03 | Kürzungen durchsetzen

VYDA verhandelt mit der Werkstatt und erzielt eine belastbare Einigung.

02 | Werkstattprozess übernehmen

VYDA übernimmt die Kommunikation und Klärung offener Positionen.

04 | Finalen Beleg zurückgeben

Der Versicherer erhält einen abgestimmten und auszahlungsreifen Rechnungsbetrag.

Erkenntnisse aus den Projekten

> 90 %

OK-Quote nach der Endverhandlung

> 95 %

der NOK-Fälle erfolgreich geklärt

13.9 %

Kürzungspotenzial bei auffälligen Vorgängen

< 5 %

Reklamationsquote

Das Ergebnis: weniger operativer Aufwand, realisierte Einsparpotenziale und eine skalierbare Umsetzung auch bei hohen Fallzahlen.