

Neues B2B-Tool myQuality1

## «Wir bieten in Zukunft alles aus einer Hand»

Angekündigt war es bereits. Nun verrät die Quality1 AG, Marktführerin der Garantieversicherer, erste Details zum neuen B2B-Tool myQuality1. Es soll die Arbeit der Garagen weiter vereinfachen und neue Umsatzmöglichkeiten etwa über Motorfahrzeugversicherungen generieren. Wir sprechen mit Geschäftsführer Marc Kessler und dem Leiter Verkauf und Marketing Generoso Braem. *Timothy Pfannkuchen*

**Marc Kessler, zum Jahreswechsel hatten Sie für 2024 «Innovation made in Züri Oberland» bezüglich der Quality1-Systemlandschaft angekündigt und weitere «Zündstufen» in Aussicht gestellt. Nun sind Sie bereits Schweizer Garantie-Marktführer. Wozu also ein neues B2B-System?**

**Marc Kessler, Geschäftsführer, Quality1 AG:** Wir beobachten fortlaufend aktuelle Entwicklungen und wollen die passende Antwort darauf geben können. Wir arbeiten lösungsorientiert – das sind wir dem hohen Anspruch schuldig, der zurecht an uns gestellt wird, und das ist Teil unseres Erfolges und unserer Kultur. Dahinter steht unser Versprechen, partnerschaftlich zu agieren und besonders schnelle und unkomplizierte Prozesse zu integrieren: Wir wollen fortlaufend noch einfacher, noch alltagsgerechter werden. Ein gutes Beispiel dafür ist unsere schnelle Schadenfreigabe. Mit dem Start der Produktmodularisierung im Jahr 2022 haben wir das Potenzial gesehen, uns weiterzuentwickeln, und nach intensiver Vorbereitung können wir nun das Ergebnis präsentieren.

**Der Name Ihres neuen B2B-Systems war bisher ja geheim. Wie heisst es und wann startet es?**

Wir nennen dieses hoch innovative Tool myQuality1. Der Name ist Programm: Wir werden noch persönlicher, noch individueller, noch bedürfnisgerechter. Die Lancierung beziehungsweise die Ablösung des aktuellen Portals erfolgt ab März und wird Schritt für Schritt mit neuen Produktbausteinen erweitert – zum Beispiel als Nächstes mit der Einbindung der Motorfahrzeugversicherung unserer Muttergesellschaft Allianz Suisse.

**Was genau gab denn den Anstoss zur Entwicklung?**

Wir führen laufend Gespräche mit sämtlichen Marktteilnehmenden und mit unseren rund 3500 Partnerbetrieben, wir werten fortlaufend die über 10000 Kundenkontakte pro Jahr aus – und wir nehmen jedes Kundenfeedback, jede Google-Rezension sehr ernst. Dies zeigt auch unsere Weiterempfehlungsrate von 95 Prozent. Aus all diesen Inputs haben wir – wohlgemerkt hier in der Schweiz – myQuality1 entwickelt.



Im Gespräch über das innovative neue B2B-Tool myQuality1: Marc Kessler (links), Geschäftsführer, und Generoso Braem, Leiter Verkauf und Marketing der Quality1 AG. Foto: Quality1

Dieses B2B-System ist hoch modular aufgebaut. Unsere Kundinnen und Kunden wählen die für sie perfekte Strategie und passen sie mit allen bestehenden und neuen Elementen individuell an ihre Bedürfnisse an. Jede Kundin und jeder Kunde hat damit sein massgeschneidertes Quality1. Daher der Name myQuality1.

**Bezieht myQuality1 denn alle Branchenteilnehmenden mit ein, und wie steht es um den Datenschutz?**

Ja, myQuality1 bietet allen Branchenteilnehmenden passende Schnittstellen, auch den Importeuren und egal, ob es sich um Neuwagen oder Occasionen handelt. Wir beziehen unsere Daten bei den wichtigsten Playern am Markt, darunter bei Auto-i-Dat und beim Astra. Selbstredend erfüllt myQuality1 auch alle Datenschutzbestimmungen und bietet höchste Sicherheit; das Data Hosting erfolgt hier in der Schweiz.

**Generoso Braem, welche attraktiven Neuerungen haben Sie mit myQuality1 im Köcher?**

**Generoso Braem, Leiter Verkauf und Marketing, Quality1 AG:** Viele! (Lacht.) In erster Linie sind wir im Begriff, mit unserem Mutter-

haus – die 2002 gegründete Quality1 AG ist heute eine hundertprozentige Tochter der Allianz Schweiz – als einem der führenden Versicherer auch Motorfahrzeugversicherungen ins Angebot einzubinden. Dies alles ist bereits so gestaltet, dass auch das im Januar in Kraft getretene revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz, kurz VAG, das in der Branche für erhebliche Unsicherheiten gesorgt hat, für unsere Partner möglichst wenige Hindernisse aufwirft. Wir haben alles darauf ausgerichtet, dass unsere Partner die Anforderungen des VAG erfüllen können. Und auch hier gilt: Das System ist modular aufgebaut. Es steht unseren Partnern frei, einzelne Elemente in Anspruch zu nehmen oder nicht.

**Differenziert sich myQuality1 eigentlich im Auftritt von Quality1?**

Nein, ganz bewusst nicht. In seiner Modularität geht dieses innovative B2B-Portal zwar neue und noch einfachere Wege: Nutzerinnen und Nutzer werden diese Vorteile sehr schnell zu schätzen lernen und im Alltag nochmals Zeit sparen, noch effizienter unterwegs sein. Der Auftritt aber entspricht unserer bekannten Corporate Identity und unserem etablierten Corporate Design. Und wie gesagt: Wie bereits Quality1 ist myQuality1 vor allem auf grösstmögliche Vereinfachung

der Handhabung ausgerichtet, auf besonders schlanke Prozesse. Und egal, ob auf der Webseite, bei den Marketingmaterialien für die Partner am Point of Sales oder über welchen Kommunikationskanal auch immer – myQuality1 ist ganz Quality1.

**Nicht selten sind innovative Neuerungen mit Mehrkosten für Kundinnen und Kunden verbunden ...**

... was bei uns selbstredend nicht der Fall ist: Das neue Tool ist kostenfrei integriert und damit für alle unsere Partner zugänglich. Schliesslich verstehen wir uns als Dienstleister und bestmöglicher Partner.

**Auf den Punkt gebracht: Warum sollten Garagen das neue Tool myQuality1 nutzen?**

Weil myQuality1 die Möglichkeit bietet, nicht nur bei den bereits bekannten Prozessen effizienter und damit kostensparender zu sein, sondern in Zeiten, in denen Garagen zunehmend Rundum-Mobilitätsdienstleister sind, Mehrumsatz zu generieren, ob bei Neuwagen oder Occasionen, ob mit Garantie, Motorfahrzeugversicherung, Finanzierung und mehr. Wir bieten in Zukunft alles aus einer Hand. ●

Weitere Infos

