



07.02.2018

MEHR STEUERUNG IM MECHANIK-GESCHÄFT

Herr Brodhage, wie ist das Jahr 2017 für die G.A.S. gelaufen?

Andreas Brodhage: Sehr gut. Wir sind auf Wachstumskurs. Sowohl das Auftragsvolumen als auch die Anzahl der Flottenkunden wächst kontinuierlich. Im Jahr 2017 konnten wir rund 20 Prozent mehr Servicearbeiten, Reparaturen und Wartungen in unser Werkstattnetz steuern.

Wie stellen Sie sich in diesem Jahr auf?

Wir werden das operative Geschäft stärken. Das bedeutet: Global Automotive Service wird weitere Flottenkunden in das Netzwerk holen. Schon jetzt haben wir keine Kapazitäten am aktuellen Standort in Essen, daher erweitern wir unsere Zentrale in Nordrhein-Westfalen. Ab April sind wir in Essen und Dorsten vertreten. Damit sind wir für weiteres Wachstum gut aufgestellt.

Wo sehen Sie neue Chancen im freien Markt?

Als einziges freies Netzwerk im Aftersales-Markt verfügt G.A.S. über vertragliche Vereinbarungen mit einem Hersteller. OEM wie StreetScooter sind gleichzeitig der Einstieg für unsere 1.700 freien Netzbetriebe in die E-Mobilität, um hier Kompetenz in Service, Reparatur und Wartung aufzubauen. Diesen Weg werden wir konsequent weiter gehen. Das sind echte Chancen für den freien Markt. **Wie wird sich G.A.S. weiterentwickeln?**

Wir werden neben dem Einstieg in die Elektromobilität das Flotten- und Fuhrparkgeschäft weiter stärken. Uns ist dabei bewusst, dass es künftig immer stärker nicht nur auf den Autoservice ankommt, sondern vor allem Full-Service gefragt ist. Dazu gehören dann auch die

Unfallschadenreparatur, Autoglas und Reifen. Diese Bereiche werden wir als Leistung in unserem Werkstattnetz weiter ausbauen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Christian Simmert