SCHADEN.NEWS

25.08.2021

FREIE WERKSTÄTTEN PROFITIEREN DURCH CORONA

Die Pandemie hat gerade das Flottengeschäft stark verändert. Die Folgen des Lockdowns sind bis heute spürbar und verändern die Prioritäten von Flottenmanagern. Davon ist Nico Kuhnke, Leiter des Werkstattnetzes Global Automotive Services GmbH (G.A.S.), nach den Erfahrungen der vergangenen Monate überzeugt. Zwar verzeichne das Werkstattnetz im Flottengeschäft durch die Kontaktbeschränkungen und einer geringeren Mobilität von Flottenfahrern auch weniger Kfz-Servicedienstleistungen. Gleichzeitig habe G.A.S. jedoch mit Flottenkunden aus dem Logistiksegment deutliche Zuwächse erzielen können. Grundsätzlich stellt Nico Kuhnke fest: „Fuhrparkleiter und Leasinggesellschaften setzen heute verstärkt auf Dienstleistungen freier Werkstätten." Einen Trend, den er auf die Rahmenbedingungen des Lockdowns zurückführt. „Die Vertragshändler hatten ihre Verkaufsräume geschlossen. Auch wenn ihre Werkstätten weiterhin offen waren, wirkte es nach außen als hätten sie ebenfalls den Betrieb eingestellt. Davon haben die freien Kfz-Betriebe profitiert", betont Nico Kuhnke im Gespräch mit schaden.news.

Schon Ende vergangenen Jahres zogen G.A.S-Geschäftsführer Andreas Brodhage und Frank Odrowski (Network Manager LeasePlan Deutschland GmbH) ein positives Fazit der Zusammenarbeit in den vergangenen zwei Jahre und zeigten sich mit der Kooperation zufrieden. Als Grund für die gute Zusammenarbeit mit G.A.S. nannte LeasePlan vor allem die Kundenorientierung und Flexibilität von Mehrmarkenwerkstätten, aber auch die Preisgestaltung.

„ONE-STOP-SERVICE STRATEGIE FÜR FLOTTEN ENTSCHEIDEND"

Die Zukunft gehört dem Werkstattnetz, das alle Serviceleistungen anbietet. Davon ist nicht nur Nico Kuhnke überzeugt, sondern auch die G.A.S.-Manager Lars Schulte und Hartmut Harle. Daher hat Global Automotive Service in den vergangenen Jahren die One-Stop-Service Strategie entwickelt und hartnäckig vorangetrieben. „Vor allem für Flottenkunden ist entscheidend, dass der Fuhrpark Autoservice, Mechanik, Reifen, Karosserie und Lack verlässlich aus einer Hand nutzen kann", betont Lars Schulte, Geschäftsbereichsleiter Reifen. „Nur so lassen sich Kosten und Aufwand reduzieren und gleichzeitig Servicequalität auf hohem Niveau sicherstellen." Neben dem bisherigen Serviceangeboten setzt man in Essen deshalb mit dem Werkstattnetz Global Automotive Repair (G.A.R.) darauf, das eigene Portfolio im Sinne der One-Stop-Service Strategie um das Schadenmanagement zu erweitern.

Die Corona-Pandemie hat den Ausbau des Netzes nach Angaben von Nico Kuhnke im vergangenen Jahr zwar etwas gebremst. Allerdings waren dem Leiter des Werkstattnetzes zufolge die Auswirkungen auf die Reparatursparte eher gering, da man gerade mit dem Aufbau des zugehörigen Werkstattnetzes begonnen hatte. Mitte Juli kündigte G.A.R die Zusammenarbeit mit dem Kfz-Versicherer Verti an. Man hat die Zeit der Pandemie in Dorsten offenbar genutzt, um sich auch im Unfallschadenmarkt stärker aufzustellen. Strategisch gesehen ist das Unfallreparaturgeschäft für die Global Automotive Service also ein wichtiger Bestandteil, denn nur mit Karosserie und Lack lässt sich die One-Stop-Service Strategie umsetzen. „Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserer Leistung der servicestärkste Anbieter im Flottengeschäft sind", ist sich Lars Schulte im Gespräch mit der Redaktion sicher, der gerade das Reifensegment weiter ausgebaut hat. Global Automotive Service wird sein gesamte Serviceportfolio erstmals wieder persönlich auf der Düsseldorfer Messe Flotte.de am 15. Und 16. September präsentieren – wenn der Branchentreff trotz steigender Inzidenz-Werte stattfindet.

DIGITALES SCHULUNGSANGEBOT ALS ZUKUNFTSMODELL

Um den Anforderungen als Full-Service-Anbieter gerecht zu werden, setzt man bei G.A.S. auf ein umfangreiches Schulungsprogramm. Denn nur mit qualifizierten Werkstätten lässt sich bei Flottenmanagern auch tatsächlich punkten. Da aber Face-to-Face Schulungen während der Pandemie nur sehr begrenzt möglich sind, hat das Netzwerk das Angebot an Online-Trainings stark ausgebaut. Dabei stehen die Hochvolt-Schulungen genauso wie das Training zur sach- und fachgerechten Reifenmontage mit WDK-Zertifizierung (Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie) im Mittelpunkt der neuen Online-Formate. Wie Lars Schulte betont, sei das G.A.S. Live-Schulungsformat aktuell die einzige vom WDK zu diesem Themenbereich akkreditierte Online-Schulung. Die Erfahrungen mit dem digitalen Training wertet man in Dorsten als Erfolgskonzept, das weitergeführt werden soll. „Der Nutzen für die Mitarbeiter in den Betrieben ist enorm, da die Weiterbildung durch die Online-Schulungen deutlich effizienter wird." Weniger Aufwand, weniger Zeit und Reisekosten – das Digitale Schulungsangebot sieht man bei G.A.S. als Zukunftsmodell.

„STÄRKSTES SERVICENETZ FÜR ELEKTRO-FAHRZEUGE IM FREIEN MARKT"

Einen weiteren starken Schwerpunkt legen die Dorstener bereits seit Jahren auf die Qualifizierung von Werkstätten im Bereich Hochvolttechnik. „Wir sind nach wie vor das stärkste Servicenetz für Elektro-Fahrzeuge im freien Markt", unterstreicht G.A.S.-Netzwerkmanager Hartmut Harle gegenüber schaden.news. „Im vergangenen Jahr haben wir zudem das erste deutschlandweite Netzwerk zu Online-Hochvolt-Schulungen aufgebaut." Die Hochvolt-Trainings sind dabei Teil einer breiter angelegten HV-Strategie des Unternehmens, die auf starkes Interesse bei den freien Werkstätten stößt. Nico Kuhnke hat vor allem neue und internationale Hersteller von Elektro-Fahrzeugen im Blick, die sich auf den deutschen Markt etablieren wollen, aber über keine Infrastruktur an Service- und Reparaturwerkstätten verfügen. Genau hier könne G.A.S. mit seinem bundesweiten Werkstattnetz punkten, so der Leiter des Werkstattnetzes. Aber auch bei bereits etablierten Fahrzeugherstellern sieht Nico Kuhnke Potenziale für freie Werkstätten und K&L-Betriebe, wenngleich möglicherweise erst in Zukunft. „Bei den bekannten Herstellern gehen die Fahrzeuge während der Garantiezeit in den Vertragswerkstätten. Danach wird das Geschäft auch auf die freien Werkstätten übergehen", ist Nico Kuhnke überzeugt.

Christian Simmert