



15.12.2021

„BEI FLOTTEN STEIGT DIE NACHFRAGE NACH REPARATURKAPAZITÄT“

Thorsten Fiedler, Vorstandsvorsitzender der EUROGARANT AutoService AG, spricht im Interview über Herausforderungen für Betriebe in den kommenden Jahren und darüber, wie die EUROGARANT ihre Partnerbetriebe im kommenden Jahr unterstützen will.

___Herr Fiedler, wie lief das Jahr für die EUROGARANT AutoService AG bis jetzt? Was waren die größten Herausforderungen? ___ **Thorsten Fiedler:** Unabhängig von allen Widrigkeiten war es ein sehr gutes Jahr, mit dem wir sehr zufrieden sein können. Die größte Herausforderung war und ist nach wie vor, dass man den Kontakt zu Mitarbeitern und Kunden überwiegend per Telefon, E-Mail oder Videokonferenz erreicht. Viel funktioniert auf Distanz, das finde ich persönlich ungewohnt und schade. Zudem: Alle, die jetzt im Homeoffice sitzen, fahren nicht im Auto auf den Straßen. Das macht sich natürlich weiterhin bei den Unfallzahlen und damit beim Reparaturvolumen bemerkbar.

Auch ja die Deutschland-Tour fand in diesem Jahr nur digital statt. Wie beeinflusst die Situation das Verhältnis zu den Partnerbetrieben? **Thorsten Fiedler:** Bei den meisten Marktteilnehmern und

auch bei unseren Partnerbetrieben, mit denen wir gesprochen haben, hat der Wunsch nach persönlichen Treffen, einem persönlichen Austausch, hohe Priorität. Leider war auch in diesem Jahr nicht der richtige Zeitpunkt dafür und es war bitter, wieder umplanen zu müssen. Ich denke aber, dass die virtuelle Deutschland-Tour auch 2021 wieder ein Erfolg war. Man muss sich eben auch etwas einfallen lassen, um den Kontakt zu halten. Wir hatten für unsere Live-Übertragung aus Friedberg Snack-Pakete an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer verschickt. Die Bilder die wir von unseren Partnern während der virtuellen Deutschland-Tour geschickt bekommen haben, zeigen, wie stark die Verbundenheit trotz der derzeitigen Lage ist. Aber wir sind zuversichtlich: Im nächsten Jahr findet die Deutschland-Tour wieder als Tour statt. Die Termine sind Mitte bis Ende November schon fest eingeplant.

Mit welcher Unterstützung können die EUROGARANT-Partnerbetriebe denn im kommenden Jahr rechnen? Thorsten Fiedler: Unseren Partner die Arbeit zu erleichtern und geldwerte Vorteile zu schaffen, steht bei uns an erster Stelle. Mit unserem webbasierten Portal numinos, das 2022 anlaufen soll, möchten wir einen entscheidenden Beitrag dafür leisten. Das Portal soll unseren Betrieben eine praktische Unterstützung im Werkstattalltag bieten, sei es bei der Rechnungslegung, bei der Organisation rund um die Leasingfahrzeuge, oder auch beim Terminmanagement. Unser Ziel ist es, dass die Betriebe möglichst nur doch dieses eine Portal nutzen müssen, um ihre Arbeit effizient erledigen zu können.

Nun wird gleich im Januar vom ZKF und EUROGARANT ein Online-Seminar zum Thema „Teilausstieg aus der Schadenlenkung“ angeboten. Jetzt ist die EUROGARANT AutoService AG ja selbst ein Schadensteuerer. Wie passt das denn zusammen? Thorsten Fiedler: Hier muss man ein wenig differenzieren: Federführend für die Veranstaltung ist der Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik. Im Grunde geht es darum, Alternativen zur Schadensteuerung aufzuzeigen. Es gibt für die Werkstätten ganz viele Nischen, die die Betriebe nutzen können, um sich am Markt besser zu behaupten. Damit versetzen sie sich in die Lage tatsächlich zu entscheiden, welcher Schadensteuerer zu ihnen passt und welcher eben nicht. Es gibt ja Schadenlenker, die leisten wirklich gute Arbeit, und am Ende bleibt auch etwas für die Werkstatt übrig. Es gibt aber eben auch andere. Vor allem aber ist es wichtig, dass ein Unternehmer selbst für sich eine Strategie entwickelt, um am Ende seine wirtschaftliche Situation zu verbessern und Gewinn zu erwirtschaften.

Womit wir bei der aktuellen Marktentwicklung wären: Die Reparaturkapazitäten werden zukünftig schon weiter gefragt sein, oder denken Sie, der Markt wird sich in dieser Hinsicht konsolidieren? Und welche Rolle spielt die EUROGARANT AutoService AG dabei? Thorsten Fiedler: Ich bin mir sicher, dass die Nachfrage nach der Fahrzeugreparatur weiter ansteigt, vor allem im Flottenbereich. Die EUROGARANT AutoService AG ist im Prinzip kein Schadenlenker per se, sondern wir sind eine Einkaufsgenossenschaft, die den Mitgliedsbetrieben geldwerte Vorteile verschaffen soll. Dazu gehört für uns aber auch die Auftragsseite und hier vor allem das Kundensegment von Fuhrpark, Flotte und Leasing. Besonderer Vorteil für unsere Partnerbetriebe: Die Auftragssteuerung ist bei uns mit einer schnellen Zahlung der Reparaturkosten verbunden. Bei uns steht zudem die Servicequalität im Mittelpunkt, nicht die Rendite um jeden Preis. Also, EUROGARANT nur als Schadenlenker zu bezeichnen, greift deutlich zu kurz.

Zu einem aktuellen Problem für Betriebe: Momentan gibt es Engpässe bei der Verfügbarkeit von Unfallersatzwagen. EUROGARANT ist auch hier sehr stark. Können Leasingfahrzeuge für Werkstätten derzeit überhaupt geliefert werden? Thorsten Fiedler: Tatsächlich ist die Situation aufgrund der Halbleiterkrise in der Automobilproduktion derzeit sehr angespannt. Natürlich sind wir als EUROGARANT genauso davon abhängig, was von den Automobilherstellern lieferbar ist und was nicht. Wir haben uns aber frühzeitig auf diese Entwicklung eingestellt und bereits etliche Fahrzeuge für die Leasingangebote an unsere EUROGARANT Betriebe vorbestellt, weil sich diese Entwicklung bereits abzeichnete. Die gute Nachricht ist, dass die Wartezeit keinen Einfluss auf den Leasingpreis hat. Bei einigen Modellen haben wir sehr hohe Stückzahlen vorbestellt, um im gesamten Jahr 2022 kurzfristig Fahrzeuge liefern zu können.

___ Wenn wir ins kommende Jahr schauen: Was sind aus Ihrer Sicht die fünf größten Herausforderungen für die Betriebe? ___ **Thorsten Fiedler:** Ganz oben steht der Umgang mit der Elektromobilität: Die Werkstätten müssen ihr Know-how stetig weiter ausbauen – nicht nur bei der Reparatur, sondern auch bei der Kundenkommunikation in Hinblick auf deren Umgang mit diesen Fahrzeugen. Zudem wird ein wichtiger Punkt die gestiegene Lieferzeit für Fahrzeuge und Ersatzteile sein. Bei einigen Ersatzteilen, beispielsweise an der Lenkung, kann der Austausch durch längere Wartezeiten bis zu einem halben Jahr dauern. Wer zahlt denn da den Ersatzwagen? Das sind spannende Aspekte. Zudem wird die Preisentwicklung beim Lackmaterial und dadurch auch bei den Stundenverrechnungssätzen, Betriebe im kommenden Jahr noch stärker beschäftigen – besonders die, die mit Schadensteuerern kooperieren.

Ebenfalls stark begleitet wird die Betriebe die Komplexität und der damit verbundene erhöhte Aufwand im Reparaturprozess. Beispiel Scheibentausch: Hier ist eine Kalibrierung inzwischen in den meisten Fällen unerlässlich. Somit wird zukünftig der Techniker neben dem Karosseriebauer noch stärker gefragt. Es benötigt neue Berufsgruppen, die sich mit der Fehlerauslese beschäftigen oder sich mit dem Hersteller in Verbindung setzen.

Und das bringt mich zum letzten der fünf Punkte: Zum Personal, das momentan nicht ausreichend verfügbar ist. Es gibt zu wenig Fachkräfte und bereits zu wenige Leute, die diesen Beruf überhaupt erlernen möchten. Das bedeutet: Dieses Handwerk muss immer wieder neu beworben werden, damit die jungen Leute sich dafür entscheiden, damit man auch morgen noch Personal hat, das die Autos reparieren. Das wird zukünftig auch noch eine spannende Herausforderung sein.

Vielen Dank für das Gespräch!

Christian Simmert