13.04.2022

AUTOGLAS: WAS BRINGT DIE PARTNERSCHAFT MIT SCHEIBEN-DOKTOR?

Seit neun Jahren ist André Gregus Inhaber von Scheiben-Doktor Wolfenbüttel. Der Zwei-Mann-Betrieb hat sich einzig auf das Autoglasgeschäft spezialisiert. Von Anfang an war das Lizenznetzwerk Scheiben-Doktor dabei Partner des Betriebs. „Ich bin mit Scheiben-Doktor groß geworden“, begründet André Gregus die enge Verbindung. Vor der eigenen Selbständigkeit hatte der gelernte Kfz-Mechaniker zwei Scheiben-Doktor Betriebe in Goslar und Seesen geleitet, berichtet der 45-Jährige im schaden.news-Gespräch.

20 PROZENT SCHEIBEN-REPARATUR, 80 PROZENT -TAUSCH

Auf rund 200 Quadratmetern reparieren und tauschen André Gregus und sein Mitarbeiter Artur Mutschler Scheiben von Privat- und Firmenkunden. Zudem erfüllen sie auch Aufträge in K&L-Betrieben und Autohäusern. „Rund 20 Prozent unserer Aufträge sind Scheibenreparaturen, 80 Prozent sind Scheibentausch“, erläutert André Gregus. Momentan kämpfe der Betrieb, wie alle anderen Unternehmen auch, mit den immensen Preissteigerungen im Markt. „Von Lieferengpässen bleiben wir jedoch weitestgehend verschont. Der Grund ist, dass wir durch Scheiben-Doktor auf vier unterschiedliche Lieferanten zurückgreifen können. Diese breite Aufstellung zahlt sich aus“, berichtet der Betriebsinhaber.

ADMINISTRATIVER AUFWAND FÜR ABRECHNUNG WIRD MINIMIERT

Auch die Verhandlungen mit großen Auftraggebern laufen über die Zentrale in Polheim. Durch die Kooperation von Scheiben-Doktor mit der EUROGARANT AutoService AG, die seit zwei Jahren besteht, laufe zudem ein Großteil des administrativen Aufwands bei der Abrechnung über den Schadensteuerer. „Dadurch wird uns der Rücken für unsere eigentliche Aufgabe freigehalten – das Reparieren und den Tausch von Scheiben“, betont André Gregus die Vorteile der Zusammenarbeit. Zweifellos, so ergänzt er, nehme neben dem klassischen Handwerk auch der rasante Fortschritt der Fahrzeugtechnologie auch in seinem Betrieb immer mehr Raum ein: „In fast jedem Fahrzeug sind inzwischen Fahrerassistenzsysteme verbaut, die nach einem Scheibentausch kalibriert werden

müssen. Dafür müssen wir geschult sein. Diese Fortbildungen erhalten wir ebenfalls durch die Scheiben-Doktor-Zentrale.“ Das Netzwerk unterstütze zudem beim Marketing. Aber: „Hier vor Ort müssen wir natürlich selbst die Werbung anstoßen, schließlich kennen wir unseren Markt hier am besten“, räumt der Betriebsinhaber ein.

Entscheidend für die Kunden sei zudem ein guter Service, sei es durch Vor-Ort-Reparatur oder durch die anschließende Fahrzeuginnenreinigung im Frontbereich. In der 50.000 Einwohner-Stadt habe sich der Betrieb in den vergangenen Jahren fest etabliert, findet André Gregus. „Für uns sind die Scheibenreparatur und Scheibentausch daher ein lohnenswertes Geschäftsfeld“, erklärt er abschließend.

Ina Otto