



20.07.2022

EUROGARANT: „WIR STELLEN UNS NOCH BREITER AUF“

In Friedberg ist man mit der Entwicklung des eigenen Schadengeschäfts eigentlich sehr zufrieden. Die Hauptversammlung vor einigen Wochen verlief harmonisch, der Vorstand wurde ohne Gegenstimme entlastet und neue Projekte wurden erfolgreich angeschoben. Eigentlich. Denn natürlich beschäftigt man sich in der Unternehmenszentrale in Hessen auch mit den Krisen der Branche.

Ersatzteilverfügbarkeit und Lieferschwierigkeiten bei Leasingfahrzeugen sind nur zwei Themen, die auch EUROGARANT Sorgen bereiten. Aber das Führungstrio Guido Kalter, Peter Börner und Thorsten Fiedler will auch in der Krise gestalten. Deshalb geht es ihnen jetzt vor allem um die Umsetzung ihrer Projekte. „Wir haben das Jahr 2021 trotz der vielen Herausforderungen mit einem positiven Jahresergebnis abgeschlossen“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Thorsten Fiedler im Gespräch mit schaden.news. Unter dem Strich stehe ein schmaler Gewinn. Doch das sei bei der AG so gewollt. „Wir investieren mit dem erwirtschafteten Geld in wichtige Produktentwicklungen und unterstützen so unsere Partnerbetriebe, damit sie sich im Wettbewerb besser behaupten.“

MEHR UNTERSTÜTZUNG FÜR BETRIEBE

Die EUROGARANT hat derzeit tatsächlich viele Neuentwicklungen auf die Bahn gebracht. „Mit Numinos stellen wir den Betrieben eine Software zur Verfügung, die den administrativen Aufwand Stück für Stück deutlich reduzieren wird“, ist Vorstand Guido Kalter überzeugt. Das Betriebssystem für Werkstätten soll dafür sorgen, dass die verschiedenen Schadenportale besser handelbar werden. „Zudem bieten wir mit unserem Programm service2muuv eine IT-Lösung für Werkstätten, damit die Betriebe eigenständig und professionell in das Flottengeschäft mit kleinen lokalen Fuhrparks

einsteigen können.“ Darüber hinaus wird das Wissensportal repair-pedia maßgeblich unter Beteiligung der Friedberger weiterentwickelt. Vorstandsmitglied Peter Börner treibt diese Entwicklungen maßgeblich voran.

STUNDENSÄTZE: „GERÄUSCHLOSER ANGEPASST ALS ANDERE“

Überhaupt betonen Guido Kalter und Thorsten Fiedler beim Redaktionsgespräch besonders den Ausbau der Serviceleistungen für die EUROGARANT-Betriebe. Und wie steht es mit der wirtschaftlichen Lage im Werkstattnetz? Die Auslastung sei in den Betrieben derzeit „nicht schlecht“, erklären beide übereinstimmend. Beim Thema Stundensatzerhöhung ist der Vorstandsvorsitzende eher zurückhaltend. Sagt dann aber doch: „Wir haben uns schon vor allen Krisen im Jahr 2020 Gedanken gemacht, um vernünftige Lösungen für die Betriebe zu finden und da ging es nicht um 2-3 Euro, sondern um deutlich mehr.“ Geräuschloser als andere habe man die Stundensätze signifikant erhöht, wie er anfügt. In welcher Größenordnung die Anpassung ausfiel sagt Thorsten Fiedler trotz Nachfrage nicht. Wichtig ist beiden Vorständen vor allem ein anderes Thema: Die Diversifizierung im Schadenmanagement. „Wir bieten Lösungen für viele Nischengeschäfte“, hebt Guido Kalter hervor. „Zusammengenommen stellen sich die Betriebe damit krisenfester auf.“ Neben der PKW-Unfallschadenreparatur hat der Vorstand vor allem die Caravan-Instandsetzung, Nutzfahrzeugreparatur sowie das Autoglas-Geschäft im Blick. In allen Bereichen ist die EUROGARANT AutoService AG unterwegs.

GESCHÄFTSBEREICHE WERDEN ERWEITERT

Doch es sind natürlich nicht nur die Werkstätten, die die Friedberger interessieren. Auch ihre eigenen Geschäftsfelder sollen erweitert werden. So plant die AG den Sprung nach Österreich und in die Schweiz. „Wir werden den Schadenmarkt dort gerade im Flottengeschäft intensiver bearbeiten“, heißt es im Gespräch. Auf dem Schirm hat der Vorstand auch neue asiatische Automobilhersteller, die „jetzt sehr stark auf den deutschen Markt drängen werden“. Das Werkstattnetz der EUROGARANT sei offen für Automarken aus Fernost. „Mit vollelektrischen Fahrzeugen können unsere Partnerbetriebe umgehen“, erklärt Guido Kalter. Allerdings seien viele Fragen noch ungeklärt. Dazu gehöre die Stabilität von Ersatzteilverfügbarkeit, Logistik und Distribution sowie der Umgang mit Reparaturinformationen. Nichtsdestotrotz will man das Neugeschäft jetzt angehen. Denn für Guido Kalter und Thorsten Fiedler ist klar: „Der Schadenmarkt ist derart im Umbruch, dass wir uns noch breiter aufstellen müssen.“

Christian Simmert