13.11.2024

„EUROGARANT TROTZ SCHWIERIGEM MARKTUMFELD AUF ERFOLGSKURS“

Sieben Städte, mehr als 500 angemeldete Teilnehmer: Die EUROGARANT Deutschland Tour ist Anfang dieser Woche (11. November) im Osten der Republik gestartet. In der jeweils rund drei Stunden dauernden Veranstaltung zeigten und zeigen die Vorstände Thorsten Fiedler, Peter Börner und Guido Kalter, noch bis zum 27. November die neuesten Entwicklungen der Servicebausteine des Schadendienstleisters und des Unfallschadenmarkts auf. Zudem liefert die Deutschland Tour immer wieder Gelegenheit für den persönlichen Austausch untereinander.

„STUNDENSÄTZE: WIR HABEN UNSER VERSPRECHEN GEHALTEN“

Ein Thema, was die EUROGARANT-Werkstätten in diesem Jahr besonders bewegt, sind die Stundenverrechnungssätze. Daher sprach Vorstandsvorsitzender Thorsten Fiedler dieses gleich zu Beginn der Veranstaltung an und betonte, dass es gelungen sei, das Versprechen – das der Vorstand bei der Deutschland-Tour 2023 gegeben hatte – hinsichtlich Ersatzteilaufschlag bei einem Großteil der KH-Schäden von durchschnittlich bis zu zehn Prozent zu halten. Auch die Energiekostenpauschale sei umgesetzt worden. Thorsten Fiedler stellte in Aussicht, dass über eine mögliche Erhöhung für 2025 im kommenden März im Vorstand abgestimmt werde.

SCHWERPUNKTTHEMA ERSATZTEILE

Einen Schwerpunkt auf der EUROGARANT Deutschlandtour bildet das Thema Ersatzteile. Das bestätigte während des schaden.news-Videointerviews, das beim Auftakt im sächsischen Bad Düben aufgenommen wurde, auch Vorstand Peter Börner: „In den vergangenen sechs Monaten wurden in der Branche viele der bestehenden Bestellwege und -systeme in Frage gestellt, denn es kommen die Aftermarket-Erstausrüster Teile (IAM-Teile) dazu sowie zusätzlich Gebrauchtteile. Es gibt neue Player am Markt, die sich in den Bestellprozess zwischen Werkstatt und Lieferant setzen. Wir als EUROGARANT müssen uns damit beschäftigen, denn das Ersatzteilgeschäft ist eines unserer wichtigsten Geschäftsbereiche. Deshalb erachten wir es als sinnvoll, weiter zu digitalisieren und alle Bestellwege auf einer Plattform zulassen. Je digitaler wir werden, desto einfacher ist es, Schnittstellen

zu bauen.“ An dieser Stelle hat Vorstandsmitglied Peter Börner Neuigkeiten für die Betriebe: So habe die EUROGARANT Autoservice AG vier neue Lieferanten an Bord genommen, um die Teileverfügbarkeit weiter auszubauen. In diesem Zusammenhang wies Peter Börner nochmal darauf hin, dass im System Numinos unter dem Menüpunkt „Wer liefert was“ einsehbar ist, welcher Lieferant welche Marke führt.

KRITIK GEGENÜBER DEM EINSATZ VON GEBRAUCHTTEILEN

Kritische Stimmen kamen während der Deutschland Tour zu gebrauchten Ersatzteilen. Prinzipiell sei er für jedes Gramm CO2, das sich einsparen lasse, erklärte Peter Börner. Jedoch seien noch zu viele Fragen ungeklärt, angefangen bei der Frage nach der Herkunft und der Zertifizierung durch den Versicherer für etwaige Minderwerte durch doppelte Schichtdicke. Auch die VIN-Hochzeit des gebrauchten elektronischen Bauteils müsse vor dem Versand an die Werkstatt aufgehoben werden. Zudem dürften Heckklappen, Türen und andere Karosserieteile nicht mit weiteren Bauteilen bestückt sein. Schließlich obliege die Entscheidung der Verwendung und Quelle der Bestellung einzig der Werkstatt. Sicherheitsrelevante Bauteile müssten als gebrauchte Ersatzteile prinzipiell ausgeschlossen werden. „Solange diese Fragen nicht vollständig geklärt sind, rate ich Betrieben, die Finger von gebrauchten Ersatzteilen zu lassen“, betonte Peter Börner und empfahl für jedwede Ersatzteilbestellung ausschließlich die Plattform partslift, an der die EUROGARANT AutoService AG seit 2018 beteiligt ist. Bei einer Trendumfrage im Saal zeigte sich, [dass auch unter den Werkstätten noch große Skepsis hinsichtlich des Einsatzes von gebrauchten Ersatzteilen herrscht](https://schaden.news/de/article/link/44282/kommentar-simmert-57-24).

POSITIVER TREND IM SCHADENMANANGEMENT

Hinsichtlich der Auftragslage im Schadenmanagement der EUROGARANT AutoServie AG bescheinigte Vorstand Guido Kalter eine durchweg positive Tendenz: „Es läuft sehr gut. Wir haben ordentlich zugelegt und können unseren Werkstätten damit auch mehr Aufträge zuführen“, betonte er im schaden.news-Interview. Demnach hätten neu dazugewonnene Flotten zu rund 20 Prozent Wachstum im Schadenvolumen der EUROGARANT AutoService geführt. Schleppende Prozessketten durch erhöhte Aufwände seitens Kfz-Versicherer und Gutachter müssten nachträglich ausgebügelt werden. Hier habe die EAG versucht, Brücken zu schlagen, um die Betriebe zu unterstützen. „Werkstätten sollten sich zu 100 Prozent auf die Reparaturprozess konzentrieren können“, begründete der Vorstand. Guido Kalter betonte, dass digitale Prozesse in der Schadenwelt vielerorts Vorteile mit sich brächten, der persönliche Austausch untereinander aber dennoch wichtig bleibe.

Positiv blickt Guido Kalter bei dieser Gelegenheit auf den Flottentag auf der Automechanika Frankfurt zurück. Dieser war in diesem Jahr erstmals als Testballon gestartet. „Wir hatten einen sehr guten Zuspruch mit 40 Beteiligten – neben Fuhrparkverantwortlichen und Flotten waren auch Makler und Herstellerverbände vor Ort. Für uns eine gute Gelegenheit, die Arbeit der EUROGARANT AutoService AG nahezubringen“, betonte er im Interview.

LEASINGGESCHÄFT IM AUFSCHWUNG

Einen Aufschwung sieht Peter Börner jedoch eindeutig im Leasinggeschäft und den Werkstattersatzwagen. Das sei auch nur logisch: Weniger produktive Mitarbeiter erhöhen schließlich die Standzeit der Reparaturfahrzeuge im Betrieb und somit auch die Nachfrage nach Werkstattersatzwagen. Und aufgrund der niedrigen Leasingraten sei es für Werkstätten gerade jetzt sinnvoll, sich die Ersatzmobilität für den Kunden selbst zuzulegen.

Weitere Themen der EUROGARANT Deutschland Tour 2024 sind unter anderem der Einsatz von KI in der Werkstattwelt auch hinsichtlich DSGVO –, die Sensibilisierung gegenüber Cyberkriminalität und die Personalentwicklung bei der EUROGARANT AutoService AG. Die Teilnehmenden der Deutschland Tour gehen also umfassend informiert aus den Veranstaltungen.

Ina Otto