SCHADEN.NEWS

01.04.2026

G.A.S.: „FULL SERVICE, STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN – DAS SIND ERFOLGSFAKTOREN IM FLOTTENGESCHÄFT“

_Innerhalb von zwei Jahrzehnten hat sich Global Automotive Service (G.A.S.) zu einem der wichtigsten Werkstattnetzwerke für Leasinggesellschaften und Fuhrpark entwickelt. Heute sind die Dorstener auch Servicenetz für den asiatischen Automobilhersteller Zeekr. Welche Schritte die G.A.S. gehen musste und wo künftige Herausforderungen liegen, erklärt Geschäftsführer Andreas Brodhage im Exklusiv-Interview. _

Global Automotive Service ist seit 20 Jahren im Flottenmarkt unterwegs. Was hat sich in der Zeit geändert? __Andreas Brodhage: __Fuhrpark, Flotte und Leasing haben sich in den vergangenen Jahren immer stärker in Richtung freien Markt orientiert. Die Gründe dafür sind vielfältig, vor allem aber waren die Treiber die Themen Stundensätze, Teileverfügbarkeit und am Ende auch die preisliche Darstellung der Ersatzteile.

Wenn man sich die Entwicklung von Global Automotive Service anschaut, dann hat sich auch bei Ihnen viel verändert. **Andreas Brodhage:** Heute sind wir Full Service Anbieter mit einer One-Stopp Strategie. Das heißt: Mechanik, Karosserie und Lack aus einer Hand. Ein Meilenstein war sicherlich, dass wir vor vier Jahren den Schadensteuerer DMS übernommen haben. Angetrieben wurde diese Entwicklung oftmals von unseren Kunden, die Fuhrparklösungen benötigten, die wir liefern. Zuletzt das Crossen von OE-Ersatzteilen mit IAM-Teilen in der Schadenkalkulation. Hinzu kommt die neue strategische Partnerschaft mit WM-SE, um gemeinsam mit Coparts noch schneller und flächendeckender die Teileversorgung sicher zu stellen.

___Wenn Sie den Blick auf die Anforderungen der Fuhrparkmanager richten. Welche Themen spielen bei Flotte und Leasing derzeit eine besonders herausragende Rolle? ___ **Andreas Brodhage:** Derzeit stehen sehr viele Themen auf der Agenda. Terminplanung von Reparatur und Wartung, Garantie und Gewährleistung aber auch die wachsende Bedeutung der E-Mobilität im Fuhrpark – all diese Themen kommen auf uns und unser Werkstattnetz zu. Deshalb legen wir so viel Wert auf das Training und die Zertifizierung unserer Partnerbetriebe, damit die Anforderungen unserer Kunden auch tatsächlich umgesetzt werden. Die Werkstätten müssen bereit sein diesen Weg mitzugehen, weil sich hier Zusatzgeschäft entwickeln wird.

Als eines der ersten Werkstattnetze wurden G.A.S.-Partner für die Instandsetzung und Wartung von E-Autos qualifiziert. Seit Ende vergangenen Jahres ist Global Automotive Service Partner des asiatischen Automobilherstellers Zeekr. Wie geht es jetzt weiter? **Andreas Brodhage:** Bis Mitte dieses Jahres werden wir 100 Partnerbetriebe soweit qualifiziert haben, dass diese an den Modellen von Zeekr Inspektion, Wartung und Reparatur und auch in Karosserie und Lack. Wir sind mitten in dem Rollout der Schulungen. Wir trainieren die Betriebe in zweitägigen Trainings in Dorsten. Wir sind hier voll im Plan.

___Jetzt ist Zeekr nicht das Volumenmodell in Deutschland. Warum wird bei der Qualifizierung jetzt so Gas gegeben? ___ __Andreas Brodhage: __Zeekr konzentriert sich bei der Markteinführung vor allem auf Leasing und Flotten. Bei Volumenkunden kann es dann auch schon mal schnell gehen, sodass wir ein qualifiziertes Werkstattnetz bereitstellen wollen.

Kommen noch weitere asiatische Automobilhersteller, die mit G.A.S. kooperieren? __Andreas Brodhage: __Natürlich sind wir offen für neue Partner. Aber man muss berücksichtigen, dass es viel Zeit braucht, um tatsächlich aus Gesprächen auch eine gelebte Partnerschaft zu entwickeln. Es gibt viele interessierte asiatische Automobilhersteller aber der Markteintritt in Deutschland ist kein Spaziergang, manch eine Anforderung können oder wollen wir nicht erfüllen.

Vielen Dank für unser Gespräch.

Christian Simmert