



16.08.2016

„WIR STEHEN FÜR DEN FREIEN MARKT“

Herr Brodhage, was bedeutet G.A.S.?

Andreas Brodhage: Global Automotive Service ist unsere Antwort, die Antwort des freien Marktes auf die Automobilhersteller mit ihren Markenwerkstätten. Wir sind ein Partnernetzwerk von freien K&L-Betrieben mit Mechanik-Service und Kfz-Werkstätten. Die Zentrale in Essen übernimmt die Auftragssteuerung vor allem im Flottenleasing und Großkundenbereich.

Wieviel Werkstätten hat das Netzwerk?

Andreas Brodhage: Stand heute reden wir von über 1.500 Werkstätten bundesweit.

Wie funktioniert die Auftragssteuerung?

Andreas Brodhage: Wir haben Ihnen unsere Abläufe heute gezeigt. Eine Gegenfrage: Wie viele Auftragssteuerer haben Sie schon einmal gesehen, die so arbeiten wie wir?

Sie arbeiten hier in der Zentrale mit einer eigenen Software, steuern Schäden und lenken für die Flotte den Autoservice in die Werkstätten, das sieht nach gut organisiertem Schadenmanagement ähnlich wie in Stuttgart bei Innovation Group aus.

Andreas Brodhage: Ja, der Ehrlichkeit geschuldet und immer schön bei der Wahrheit bleiben... Ganz klar: Wir haben das Fahrradfahren nicht neu erfunden. Es sind natürlich viele Marktteilnehmer unterwegs. Die G.A.S. hat jedoch viel Zeit und Geld investiert, um eine eigene Steuerungssoftware zu entwickeln, die gezielt auf die Bearbeitung von Flottenschäden abgestimmt ist.

Erklären Sie uns doch bitte, wie die Prozesse bei der G.A.S. ablaufen.

Andreas Brodhage: Wir fahren zweigleisig. Unser Auftraggeber kann wählen, ob der Flottenfahrer direkt mit der Werkstatt Kontakt oder über eine zentrale Rufnummer des Fuhrparkservice Kontakt aufnimmt. Im letzten Fall schlägt der Anruf dann bei uns in der Zentrale auf und wir suchen die nächstgelegene Werkstatt. Ist das Fahrzeug dann dort, erstellt der Betrieb eine Kalkulation über Inspektion, Wartung oder im Schadenfall über die Reparatur. Die Kalkulation kommt dann zu uns, wir prüfen auf Plausibilität und organisieren die Teilebestellung. Bei Wartung oder Inspektion sind die Teile oftmals schon vor dem Auto in der Werkstatt. Damit ist schon der größte Nutzen für unsere Partnerwerkstätten beschrieben: Es geht nicht darum die Werkstätten im Stundenverrechnungssätzen zu drücken, sondern es geht darum, schlanke, kurze Prozesse zu organisieren und damit einen kundenorientierten Service zu bieten.

Eine Rechnung wird nicht gestellt, sondern Sie arbeiten im Gutschriftverfahren.

Andreas Brodhage: Richtig. Das bedeutet, dass die Kalkulation eigentlich schon direkt die Rechnung ist. Wenn wir Sie freigegeben haben, ist das die Summe, die der Betrieb bekommt. Keine nachträglichen Kürzungen, keine Diskussionen. Im Abstand von 30 Tage haben wir unseren Zahlungslauf. Fertig. Wenn wir einen Fehler machen, stehen wir übrigens auch dafür gerade. **Welche Flotten nutzen das Partnernetzwerk der G.A.S.?**

Andreas Brodhage: Wir mögen alles was Gelb ist.

Geht es ein bisschen genauer...

Andreas Brodhage: Unsere Betriebe firmieren mit einem Schild, dass das ADAC Logo trägt. In der Branche hat sich längst herumgesprochen, wer im Flotten-, Leasing- und Großkundengeschäft unsere größten Auftragsgeber sind. Die Fahrzeuge sind halt alle gelb. Gelb ist eigentlich eine recht schöne Farbe - nicht nur bei der Post. Auch im Autovermieterbereich haben wir Kunden, die Gelb im Logo führen. Entscheidend ist für mich vielmehr: All diese Kunden nutzen nicht immer den letztendlich besten Preis. Darum geht es oft gar nicht. Vielmehr schätzen sie einen schnellen und umfassenden Mobilitätsservice sowie eine fachgerechte Instandsetzung. Das haben unsere Betriebe verstanden. Der entscheidende Vorteil für unseren Netzwerkpartner ist außerdem, dass wir ihn regional stärken und ihm eine überregionale Vermarktung ermöglichen.

Sie verfügen über viel Erfahrung im Mechanik Geschäft. Wie beurteilen Sie den Einstieg der HUK-COBURG in den Autoservice?

Andreas Brodhage: Bereits in bei der [Diskussion des Profi-Club in Bad Schandau Anfang Juni](#) habe ich meine Kritik deutlich formuliert. Ich war schon schockiert, als über die Zahlen des Pilotbetriebes gesprochen wurde. Auch, dass zuvor eine Abstimmung mit der HUK-COBURG erfolgen musste. Aber zur Sache: Am Ende kam der Pilotbetrieb auf 138 Euro brutto pro Autoservice Auftrag. Unsere Erfahrung zeigt: Im Schnitt ist ein Fahrzeug zwei Stunden in der Werkstatt. Ich weiß gar nicht, welchen Stundenverrechnungssatz man da ansetzen sollte, da kommen ja auch noch die Teile dazu. Das war in der Summe ja bereits alles beinhaltet. Das reicht nicht.

Das heißt, das größte Problem sehen Sie beim Preis?

Andreas Brodhage: Ich sehe die Probleme nicht nur beim Preis. Den Preis können sie nur einmal kaputt machen. Ich sehe auch die Ausschließlichkeitsvereinbarung problematisch. Ich glaube, dass K+L Betriebe sich sehr gut darüber informieren sollten, mit welchem Marktteilnehmer sie sich „ins Bett legen“. Am Ende des Tages könnte die Werkstatt sogar Kunden verlieren anstatt gewinnen.

Welche Faktoren müssen K&L-Betriebe beim Einstieg in den Autoservice beachten?

Andreas Brodhage: Erst einmal geht es um die Grundvoraussetzungen. Viele K&L-Betriebe, die vor der Entscheidung stehen, haben heute gar nicht die Betriebsgröße oder den Platz die schmutzige Arbeit der Mechanik zu erledigen. Gerade Karosserie- und Lackierbetriebe haben in der Vergangenheit gelernt: Finger weg von Schmutz, Ölen und Fetten – wir lackieren. Das ist Punkt eins.

Der zweite Punkt ist die emotionale Entscheidung. Nicht nur der Betriebsinhaber muss dafür stehen den hohen Servicegrad Mechanik in seinem Unternehmen umzusetzen. Gerade wenn der Betrieb von null auf hundert mit der Mechanik starten will braucht er einen KFZ-Meisterbrief. Damit meine ich nicht, dass dort ein KFZ-Meisterbrief hängt, sondern dass im Betrieb tatsächlich die Qualifikation vorhanden ist. Auf keinen Fall darf bei der Entscheidung die Abwägung eine Rolle spielen, ob der Betrieb im Gegenzug noch Schäden von der HUK-COBURG zugesteuert bekommt. Es geht um den Aufbau einer eigenständigen Mechanik-Abteilung – um nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Vielen Dank für unser Gespräch!

Christian Simmert