



01.11.2016

HUK-AUTOSERVICE: WIE STELLEN SIE SICH AUF, HERR GERARDY?

Investitionskosten in Höhe von 100.000 bis 150.000 Euro, eine Annahmestelle in Koblenz mit perfekter HUK-Signalisation – Frank Gerardy war schon immer ein Pionier in unserer Branche. Im exklusiven colornews.de-Interview begründet er, warum und wie sein Betrieb in das Mechanik-Geschäft einsteigt.

Er zeigt Verständnis dafür, dass der HUK-Autoservice in der Branche umstritten ist: „Jeder Betriebsinhaber muss für sich selbst entscheiden, ob der Einstieg sinnvoll ist.“ Im Gespräch wirkt Frank Gerardy überzeugt. Aus seiner Sicht ist der Weg hin zum Full-Service-Betrieb und der HUK-Autoservice Annahmestelle in Koblenz logisch und nachvollziehbar.

Christian Simmert