



19.05.2020

G.A.R: GESTEUERTE SCHÄDEN MIT ORIGINALMARKENERSATZTEILEN

Herr Moore, erklären Sie uns doch etwas genauer, was ist Global Automotive Repair eigentlich und was sind Ihre Ziele? Benjamin Moore: Die Global Automotive Repair GmbH (G.A.R.) ist eine 100 %ige Tochter der Global Automotive Service GmbH und rein für den Bereich Schadenmanagement zuständig. Dadurch sind die beiden Unternehmen erster Ansprechpartner für Flotten, Leasinggesellschaften und Versicherungen für den Bereich „Full-Service“. Das Netzwerk der G.A.R. befindet sich im Aufbau und wird sich deutschlandweit aus hochprofessionellen freien Karosserie- und Lackierbetrieben zusammensetzen, wobei hier das Rückgrat die Betriebe unseres Partner Akzo Nobel sind. Der Aufbau findet grundsätzlich analog G.A.S statt. Hier begann der Aufbau im Bereich Mechanik mit COPARTS ProfiService Werkstätten.

Wieso braucht die Schadenwelt noch einen weiteren Schadensteuerer? Benjamin Moore: Die Schadenwelt braucht einen neuen Schadensteuerer der Transparenz bietet, der sich das „Thema Teile“ genauer anschaut und dabei für Aufklärung auf allen Seiten sorgt. Ungefähr 80 Prozent der Teile eines Fahrzeugs werden nicht vom Fahrzeughersteller, sondern von namhaften Zulieferfirmen

hergestellt und ans Band, sowie für spätere Reparaturen an die Läger der Fahrzeughersteller geliefert. Diese nehmen dann das sogenannte „Double Branding“ vor – also das eigene Logo sowie das des Fahrzeugherstellers. Diese Teile kommen dann aber auch nur mit dem Logo der eigentlichen Hersteller des Fahrzeugteils in den „freien Aftermarkt“. Es handelt sich dabei um Originalmarkenersatzteile in Erstausrüsterqualität gemäß GVO, die wir über unsere angeschlossenen Teilehändler der COPARTS einsteuern. Ausgenommen dabei sind natürlich Karosserie – und Blechteile, sowie Monopolteile. Dabei hilft uns die jahrelange Erfahrung der G.A.S. im Bereich Mechanik.

Wie viele Partnerwerkstätten zählt das G.A.R.-Netzwerk derzeit und können K&L-Betriebe noch Partner werden? Benjamin Moore:

Aktuell befinden wir uns im aktiven Aufbau des Netzwerks - dieses bildet das Fundament für den gesamten Steuerungs-Prozess. Wir sind froh, dass wir dabei auf das Acoat Selected Netzwerk unseres Kooperationspartners Akzo Nobel zurückgreifen können - dadurch wächst das G.A.R. – Netzwerk rasant an. Wir halten weiterhin an unserem gesetzten Ziel fest ca. 350 bis 400 Betriebe in das Werkstattnetz aufzunehmen und es entwickelt stand Heute sehr gut in diese Richtung. Aufgrund der Corona-Pandemie haben wir direkt einen virtuellen Weg per „Online-Besuchen“ gefunden, um mit den Werkstätten und deren Inhabern zu kommunizieren. Dadurch konnten wir das Netzwerk auch in der Zeit weiter ausbauen. Interessierte Betriebe können natürlich nach wie vor gerne Kontakt zu uns aufnehmen.

Welche Kriterien müssen Partnerwerkstätten erfüllen, um Teil des G.A.R.-Netzwerkes zu werden? Benjamin Moore:

Um eine hohen Qualitätsstandard der Reparaturen zu gewährleisten, müssen natürlich auch die Partnerwerkstätten sehr gut ausgestattet sein. Eine professionelle Reparatur verlangt heutzutage viel Know-how und eine umfangreiche Werkstattausrüstung. Dazu gehören natürlich die bekannten „Standards“, aber auch Bereiche wie Fahrzeugdiagnose und moderne Vermessungstechnik sind sehr wichtig für uns. Des Weiteren schauen wir wie Betriebe für verschiedene Werkstoffe aufgestellt sind durch z.B. Aluminium-, GFK/CFK- oder auch Materialmix-Arbeitsplätze. Auch der Einsatz der sogenannten „Multi-Arbeitsplätzen“ wird abgefragt um somit die Kapazität der Betriebe zu erkennen. Wir schauen uns die Betriebe schon sehr genau an – natürlich achten wir dabei immer auf die Entwicklung im Markt und der Fahrzeuge. Gerne sind wir auch Ansprechpartner für Schulungen in den Bereichen Mechanik, Hochvolt/E-Mobilität und Reifen, um die Entwicklung der Werkstätten zu „Full-Service-Betrieben“ voran zu treiben.

Wann ist der Aufbau Ihres Werkstattnetzes abgeschlossen und wann werden Schäden eingesteuert? Benjamin Moore:

Die ersten Schäden werden gesteuert, wenn das Netz deutschlandweit komplett ist. Wir stehen bei den G.A.S.- Auftraggebern für Verlässlichkeit und diese möchten wir auch über G.A.R. bieten. Die Geschwindigkeit im Netzaufbau und vorzeitige Meldungen, die nachher wieder revidiert werden müssen (zu Lasten von Partnerbetrieben), haben uns andere im Markt vorgemacht - so sollte der Umgang nicht sein. Herr Brodhage als Geschäftsführer der G.A.S. und G.A.R. und ich sind hier Meinungsgleich „erst zu Ende denken“ und dann Handeln.

Auf welche Kundengruppe konzentrieren Sie sich? Benjamin Moore:

Wir konzentrieren uns natürlich auf Flotten und Leasinggesellschaften, aber auch mit den ersten Versicherern haben wir schon sehr gute Gespräche geführt. Speziell bei Kaufflotten und/oder Leasingfirmen ist natürlich klar wem die Fahrzeuge gehören und wer bestimmt welche Teile verbaut werden. Dies müssen Versicherungen natürlich vertraglich mit Ihrem Kunden / Autofahrer vereinbaren. Wir sind da im Bereich der G.A.S. schon sehr breit aufgestellt und haben unter anderem auch systemrelevante Flotten als Kunden – dies ist natürlich auch zu Zeiten wie Corona gut für unsere Partnerbetriebe da diese weiter beauftragt werden können.

Vielen Dank für unser Interview!

Christian Simmert