



22.07.2020

## „KEINE ZEIT FÜR LETHARGIE“

**Herr Fiedler, wie stark hat die Corona-Krise die EUROGARANT AutoService AG getroffen?**

**Thorsten Fiedler:** Insgesamt war die Bewältigung der Pandemie, die bis jetzt beste Bewältigung einer Pandemie überhaupt...

**Keine Frage, es ist ja auch die erste Pandemie für uns alle... Thorsten Fiedler:** Richtig, und dafür sind wir bis heute ganz gut durch die Krise gekommen. Sowohl als Team hier in Friedberg, als auch wirtschaftlich.

**Wie stehen Sie denn im Schadenmanagement momentan genau da? Thorsten Fiedler:**

Natürlich haben wir in den Monaten des Lockdowns einen deutlichen Rückgang des Reparaturvolumens verzeichnet. Die Lage hat sich derzeit aber wieder weitestgehend normalisiert. Die Vermittlung der Schäden bewegt sich aktuell auf Vorkrisenniveau und unserem budgetierten Wachstum.

**Das heißt, die Corona-Krise ist für Sie eigentlich vorbei? Thorsten Fiedler:** Nein, natürlich nicht. Die Situation bei der EUROGARANT AutoService AG hat sich im Schadenmanagement vor allem deshalb normalisiert, weil wir Anfang des Jahres neue Flottenkunden hinzugewonnen haben. Zudem läuft unsere Kooperation mit dem Franchisesystem Scheiben-Doktor im Glasschadenmarkt jetzt gut an, hier steigen die Fallzahlen. Das gleicht Verluste in anderen Bereichen sehr gut aus, sodass wir insgesamt gesehen in diesem Bereich gut dastehen. Nach wie vor spüren wir die Auswirkungen der Krise aber sehr deutlich im Bereich Leasing, auch das Ersatzteilgeschäft ist noch nicht auf Vorkrisenniveau angekommen.

**Wie schätzen Sie derzeit die Lage in den K&L-Betrieben ein? Thorsten Fiedler:** Die Situation in den Werkstätten ist sehr unterschiedlich. Die Auftragslage bei vielen EUROGARANT Partnerbetrieben ist wieder stabil bis gut. Bei anderen läuft es derzeit eher schleppend. Es gibt auch Betriebsinhaber, die jetzt entscheiden wollen, ob sie grundsätzlich weitermachen oder nicht. Dies liegt aber weniger an der Corona-Krise, sondern vielmehr an den Bedingungen, unter denen die Unternehmer heute arbeiten. Immer mehr Auflagen und staatliche Reglementierungen sowie die nervenraubenden Vorgaben verschiedener Schadensteuerer, der stetig wachsende administrative Aufwand und die schlechte Rentabilität führen dazu, dass Betriebsinhaber jetzt verstärkt darüber nachdenken, ihr Unternehmen zu schließen oder zu verkaufen. Corona war da nur ein letzter Denkanstoß. Es gibt aber auch andere Unternehmer, die wirtschaftlich gut aufgestellt sind, mit Mut und Tatendrang ihren Betrieb weiterentwickeln. Also, die Lage ist von Region zu Region wirklich sehr unterschiedlich.

**Kann man dennoch einen Trend für die gesamte Branche erkennen? Thorsten Fiedler:** Vielleicht kann man sagen, dass grundsätzlich der Auftragsstau also der Vorlauf in den Betrieben aufgrund des geringeren Unfallaufkommens während der Corona-Krise nicht mehr vorhanden ist. Vor dem Lockdown gab es mehr Reparaturaufträge als vorhandene Reparaturkapazitäten. Jetzt ist dieser Überhang abgebaut und die Betriebe fahren auf Sicht. Das bedeutet natürlich auch: Sollte es warum auch immer weitere Einbrüche geben, würde diese Entwicklung dann direkt in negativer Weise auf die Auslastung und kurzfristig auf das Betriebsergebnis durchschlagen.

**Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für K&L-Betriebe derzeit? Thorsten Fiedler:** Für alle gilt grundsätzlich, dass diejenigen gut durch die Krise kommen, die nicht über ihre Verhältnisse leben. Auch Betriebe, die breit aufgestellt sind, haben gute Chancen die Situation zu meistern. Hier gilt wie immer: Das Kundenfeld sollte immer stark gestreut sein. Die größte Herausforderung liegt natürlich im Umgang mit der Unsicherheit, wie es mit der Pandemie weitergeht. Deshalb ist nach wie vor die Umsetzung von Hygienekonzepten besonders wichtig. Die Werkstatt muss dem Kunden heute stärker denn je das Gefühl der Sicherheit geben. Krisenzeiten sind aber immer auch Zeiten, in denen man sich um seine Mitarbeiter und um die Unternehmensführung in besonderem Maße kümmern muss. Auch bei Corona gibt es eben keine Zeit für Lethargie!

**Was ändert sich durch die Corona-Krise im Unfallschadenmarkt Ihrer Einschätzung nach? Thorsten Fiedler:** Das ist schwer zu sagen. Durch die Krise hat ein starkes Umdenken eingesetzt. Wie sich Homeoffice, mobile Working oder der Trend zu weniger Geschäftsreisen aufgrund von Online-Konferenzen auf die Unfallschadenhäufigkeit auswirken, ist noch unklar. Klar ist hingegen, dass wir uns alle, je nachdem wie die Pandemie verläuft, auf ein noch schnelleres Tempo von Veränderungen einstellen müssen.

**Vielen Dank für unser Gespräch!**

Christian Simmert