SCHADEN.NEWS

17.11.2020

AUTOGLAS: „ERKENNEN UND NUTZEN SIE IHRE CHANCE!“

Gemeinsam mit der EUROGARANT AutoService AG hat das Franchisesystem Scheiben-Doktor in diesem Jahr eine neue Zusammenarbeit gestartet. Im Interview spricht Geschäftsführer Jürgen Herrmann über Anforderungen, um im hart umkämpften Markt erfolgreich zu bestehen.

Herr Herrmann, Anfang dieses Jahres startete die Kooperation zwischen Scheiben-Doktor und EUROGARANT. Wie ist die Zusammenarbeit angelaufen? Jürgen Herrmann:
Grundsätzlich läuft die Kooperation gut an, wenn man das in einem Jahr wie diesem mit Corona-Krise so überhaupt sagen kann. Allerdings haben wir unabhängig davon auch noch Luft nach oben. Denn wir sehen vor allem für die EUROGARANT Betriebe und eigentlich für alle markenunabhängige Reparaturfachwerkstätten gerade jetzt neue Möglichkeiten im Geschäft mit Autoglas Fuß zu fassen.

Woran liegt das? __Jürgen Herrmann: __Kfz-Versicherer und Flotten sind derzeit auf der Suche nach Alternativen zu ihren bisherigen Dienstleistern, um sich breiter aufzustellen. Vor allem die Schaden-Chefs der Assekuranzen ändern ihre Sichtweise auf den freien Markt. Wir sind derzeit mit einigen Kfz-Versicherern und gemeinsam mit EUROGARANT in verschiedenen Pilotphasen. Hier haben Fachbetriebe eine echte Chance, das Geschäft mit Autoglas zurück in die freie Werkstatt zu holen – wenn die Betriebe ihre Chance erkennen und auch nutzen.

Was meinen Sie damit genau? Jürgen Herrmann: Natürlich ist auch dieser Markt umkämpft und preissensibel. Man wird nicht immer die Stundensätze erzielen können, die in Karosserie und Lack erzielbar sind. Das bedeutet: Die Kalkulationsgrundlage der Glasschadeninstandsetzung muss eine andere sein als bei der Reparatur von Karosserieschäden. Es muss also einen Stundensatz speziell für Autoglas berechnet werden, in den wirklich nur die Gemeinkosten einfließen, die bei Scheibenreparatur und -tausch relevant sind. Schließlich gibt es aus gutem Grund im Markt auch verschiedene Stundensätze für Karosserie, Lack oder Mechanik.

Also geht es wieder einmal um den Stundensatz... Jürgen Herrmann: Auch, aber nicht nur. Die Chance liegen für die Betriebe vor allem darin Zusatzgeschäft zu realisieren. Derzeit ist die Auslastung in vielen Betrieben durch die Folgen der Corona-Krise deutlich geringer. Das Geschäft mit Autoglas kann zum einen die Auslastung erhöhen, zum anderen aber auch neue Kunden bringen, die dann auch die Werkstatt bei einem Unfallschaden ansteuern. Zudem liegt beim Scheibentausch- oder -reparatur an sich eine Riesenchance, da der Aufwand hier eben deutlich geringer ist als bei der Karosserieinstandsetzung.

Wie geht es nun mit der Zusammenarbeit zwischen Scheiben-Doktor und EUROGARANT weiter? Jürgen Herrmann: Wir stehen am Anfang der Zusammenarbeit und werden die Prozesse sicher noch so weiterentwickeln, dass sich der Autoglas-Schaden noch effizienter regulieren lässt. Wichtig ist aber vor allem, dass die Betriebe jetzt verstärkt in diesen Bereich des Autoservice einsteigen und ihn ausbauen. Denn das Geschäft mit Autoglas gehört in den freien Karosserie- und Lackierbetrieb.

Vielen Dank für unser Gespräch!

Christian Simmert