



10.11.2021

FREIER MARKT: „DIE ZEITEN ÄNDERN SICH, WIR MÜSSEN UNS ANPASSEN“

Die Herausforderungen von neuen Antriebstechnologien, die Diskussion um die Verwendung von GVO-konformen Original-Markenersatzteilen und die Qualifizierung von Betrieben – wie stellt sich eines der größten Werkstattnetze in Deutschland auf? Antworten liefert das Interview mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter von Global Automotive Service, Andreas Brodhage.

Herr Brodhage, wo steht Global Automotive Service derzeit und wie schätzen Sie die aktuelle Marktsituation ein? Andreas Brodhage: Nach wie vor expandieren wir immer noch sehr stark. Der Grund dafür liegt vor allem in unserer Kundenstruktur. Alles was mit Logistik zu tun hat, ist Stand heute, mehr als nur stark gefragt. Hinzu kommt, dass immer mehr Flotten- und Leasingkunden auf Leistungen aus dem freien Markt zurückgreifen. Natürlich führen wir diese Entwicklung auch auf Effekte aus der Corona-Krise zurück. Die Pandemie hat das Kaufverhalten der Menschen stark verändert und damit auch die Laufleistungen des Logistik-Fuhrparks, der nun häufiger gewartet und repariert werden muss. Hinzu kommt, dass wir mit unserer **One-Stop-Strategie** den Nerv der Branche getroffen haben. G.A.S. und G.A.R. bieten Versicherern und Flottenmanagern Inspektion, Reifen, Mechanik, Karosserie und Lack aus einer Hand. Wir sind also stark aufgestellt.

In den zurückliegenden Monaten sind die Kfz-Zulassungszahlen im Bereich der Elektromobilität stark gewachsen. Andere Schadensteuerer verzeichnen bei der Vermittlung von Unfallschäden ebenfalls einen höheren Anteil von E-Mobility. Wie sieht die Entwicklung bei Ihnen aus? Andreas Brodhage: Auch wir bemerken natürlich einen stärkeren Anstieg von Elektrofahrzeugen in unserem Werkstattnetz. Das ist jetzt jedoch eine Entwicklung, auf die wir uns bereits seit Jahren vorbereiten. Wir steuern Aufträge nur dorthin, wo auch die Betriebe entsprechend zertifiziert und qualifiziert sind. Es sind vor allem Hybridfahrzeuge, die am Ende auch Elektrofahrzeuge sind und an denen die Arbeiten daran der gleichen Zertifizierung und Qualifizierung unterliegen. Die Gegebenheiten für

Werkstätten sind also bei beiden Fahrzeugtypen gleich, auch wenn noch eine Verbrenner verbaut ist. Mit unserer Schulungsakademie stellen wir unser Werkstattnetz auf die neuen Herausforderungen ein. Im Übrigen nicht nur im Bereich Mechanik, sondern auch bei Karosserie- und Lackierbetrieben im Rahmen von Global Automotive Repair. Diese Weiterbildungsangebote bauen wir künftig weiter aus. Auch weil der Markt das fordert.

Können sich eigentlich nur Betriebe schulen lassen, die G.A.S. oder G.A.R. angeschlossen sind?

Andreas Brodhage: Wir sind bei dem Thema völlig offen. Es ist nicht zwingend notwendig zu unserem Netz zu gehören, wenn man sich und seine Mitarbeiter schulen und weiterqualifizieren lassen will.

Wie werden die Schulungen angenommen, also gerade Elektromobilität? **Andreas Brodhage:** Wir sind fünf Monate vorab mit unseren Schulungen in den jetzigen zehn Standorten ausgebucht. Wir bauen die Kapazitäten allerdings derzeit aus. **Auch mit unserem neuen Partner Cognizant Mobility, der als weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen der Automobilindustrie sehr viel Know-how, gerade im Bereich Elektromobilität aber auch Fahrzeugelektronik und IT-Systeme, mitbringt.** Die Nachfrage ist also da, wir erweitern unsere Kapazitäten.

Nachfrage ist ein gutes Stichwort. Sie sind auch mit neuen Kunden wie dem Direktversicherer Verti unterwegs. Nimmt damit die Schadensteuerung bei Global Automotive Repair mehr Fahrt auf?

Andreas Brodhage: Grundsätzlich ja. Wir haben aber immer gesagt, dass wir das Unfallreparaturgeschäft Schritt für Schritt ausbauen wollen. **Bei der Kooperation wie zum Beispiel mit Verti geht es uns auch darum, dass wir das sogenannte Original-Markenersatzteil im Rahmen der Schadensteuerung mit anbieten.** Ganz klar: Wir reden hier nicht über Blech, aber über Original-Markenersatzteile die bei der Unfallschadenreparatur benötigt werden und eine GVO-Konformitätsbescheinigung haben. Jeder weiß, dass wir hier von Preisunterschieden zum OE-Teil bei der UVP von 30 bis 50 Prozent sprechen. Das wissen auch die Schaden-Chefs der Kfz-Versicherer. Auch an dieser Stelle sei gesagt, dass es nach der GVO überhaupt keine rechtlichen Unterschiede bei der Verwendung von Original-Markenersatzteil in der Unfallschadenreparatur gibt. **Eine Meinung, die übrigens auch der ZDK-Vizepräsident Wilhelm Hülsdonk bei der Diskussion während des Schadentalk auf der Automechanika geteilt hat.**

Es gab aber dennoch an der Kooperation zwischen Ihnen und Verti Kritik in Bezug auf Gewährleistungs- und Garantieansprüche gegenüber den Reparaturwerkstätten, wenn ein Original-Markenersatzteil anstatt ein OE-Teil bei der Unfallschadeninstandsetzung verwendet wird.

Andreas Brodhage: Ich bin stark verwundert, dass die Branche nicht die rechtlichen Themen zwischen Original-Markenersatzteil und OE-Teil versteht. Es gibt nämlich keinen. Alle unsere Lieferanten haben bei uns eine GVO-Konformitätserklärung hinterlegt. Das bedeutet, dass diese Teile genauso rechtlich behandelt werden müssen wie die Originalteile. Ein Hella-Scheinwerfer ist ein Hella-Scheinwerfer, egal welches Logo hier noch aufgedruckt ist.

Ist das so eine typisch deutsche Diskussion? In anderen europäischen Ländern sieht man das ja offensichtlich ganz anders.

Andreas Brodhage: Ich hatte letzstens eine Diskussion genau dazu. Inhalt des Gespräches war das Thema Garantie und Gewährleistung. In der Diskussion musste ich dann für mich feststellen, dass der freie Markt gerade im Karosserie- und Lackierbereich tatsächlich glaubt, dass Deutschland eine ähnliche Insellösung ist wie das gallische Dorf bei Asterix und Obelix. Rundum Deutschland ist das Original-Markenersatzteile nicht nur hoffähig, sondern hat Vorrang bei Inspektion, Wartung und Reparatur auch in K&L. Ganz wichtig noch einmal an dieser Stelle, wir reden nicht über Blech.

Rechnen Sie damit, dass dieses Thema noch weiteres Interesse weckt? **Andreas Brodhage:** Wir rechnen damit. Nach unserer Bekanntgabe der Kooperation zwischen G.A.R. und Verti haben wir schon viele Gespräche mit Versicherungen, Leasinggesellschaften und Flotten zum Thema Original-Markenersatzteile geführt. Es geht dabei aber weniger um uns, sondern eher um die Entwicklung im

gesamten freien Markt. Und ich möchte nochmal darauf Bezug nehmen, dass das Wissen was wir haben, eigentlich alle Marktteilnehmer haben müssten. Es ist doch klar, dass wir in Deutschland eine freie Marktwirtschaft haben, diese gilt eben auch für den Teilemarkt – und wird von Brüssel unterstützt. Auch das hat Wilhelm Hülsdonk ganz klar in seinem Statement beim Schadentalk geäußert.

Wo sehen Sie denn in Zukunft noch Themen, die jetzt anstehen für die Werkstattwelt, sowohl im Service als auch in der Schadensteuerung? Andreas Brodhage: Der Markt besteht in Deutschland immer noch aus ca. 46 Mio. zugelassenen Fahrzeugen, Durchschnittsalter 10 Jahre. Wenn man sich diese beiden Kennzahlen mal vor Augen führt, dann stellen wir fest, dass darin für den freien Markt keine Herausforderung für Wartung und Reparatur liegen. Hier sind die Betriebe auf jeden Fall gut aufgestellt. Die Herausforderung liegt beim sechs Monate alten BMW, Mercedes, VW, oder welcher Marke auch immer – da wird es spannend. Hier sehe ich unsere Aufgabe, egal ob in der Mechanik oder im Schaden, dass wir die Betriebe auf Augenhöhe zum OEM bekommen. Das geht nur wenn wir technisch und Know-how-seitig sehr gut aufgestellt sind. Dazu zählt die Bauteillageerkennung, das Wissen über Konstruktion, Teile, Arbeitszeitwerte und noch vieles mehr. Einfach all das, was am Ende ein gutes Katalogsystem eines Werkstattnetztes ausmacht. Wenn wir hier mit unseren Kunden Allianzen schließen, dann kommen wir immer näher auf diese Augenhöhe. Das ist unser Antrieb, diese Herausforderung nehmen wir an, weil am Ende des Tages auch die Werkstätten unsere Kunden beim Teilebezug sind. Wenn wir einen Kunden verlieren, weil er die Zertifizierung, Qualifizierung oder die Qualität der Werkstatt nicht hat, wird das Werkstattsterben nicht aufhören – und da ist es egal, ob es sich um Mechanik, Karosserie oder Lack handelt. Das ist unser Antrieb, wir lieben die Vielfalt.

Vielen Dank für unser Gespräch!

Christian Simmert