



16.11.2021

EUROGARANT: DEUTSCHLAND-TOUR HAT MEHRERE MEILENSTEINE IM GEPÄCK

Rund 300 Zuschauer verfolgten die digitale Deutschlandtour der EUROGARANT AutoService AG vergangene Woche Mittwoch (10. November). In der etwas mehr als 2 Stunden dauernden Online-Veranstaltung, die über YouTube gestreamt wurde, informierten Vorstandsvorsitzender Thorsten Fiedler sowie die Vorstandsmitglieder Peter Börner und Guido Kalter live aus Friedberg EUROGARANT-Werkstätten und Aktionäre über die aktuellen Entwicklungen aller Geschäftsbereiche. Zentrales Thema dabei war immer wieder: Betriebe sollten prüfen, wie die Konzentration auf verschiedene Kundensegmente wie Caravan, E-Mobilität oder Kleinflotten zu einer stärkeren Positionierung gegenüber dem Wettbewerb beitragen könne.

NEUE STANDARDS BEI ERSATZTEILVERSORGUNG

Positive Entwicklung vermeldete Peter Börner zum Ersatzteilgeschäft: „21 Prozent der Ersatzteil-Umsätze stammen aus dem Schadenmanagement.“ Für die Ersatzteilversorgung gelten seinen Angaben zufolge ab 1. Januar 2022 neue Standards für die mehr als 50 Lieferanten. Diese habe die EUROGARANT AutoService AG im Sinne der Werkstätten ausgehandelt. Dazu gehören unter anderem kostenfreie Rückgaben, elektronische Rechnungen sowie die Deckelung der Versandkosten. Zudem setze EUROGARANT künftig verstärkt auf Tagesversand statt Nachtexpress. Auch die Ersatzteillieferung für die Caravan-Reparatur hat EUROGARANT nach Angaben von Peter Börner auf- und ausgebaut. Diese beinhalte Teile und Komponenten von 54 Marken und biete so eine gute Voraussetzung, um zukünftig auch mit großen Auftraggebern zusammenzuarbeiten.

PARTSLIFT NUN AUCH FÜR CARISMA-ANWENDER NUTZBAR

Eine weitere Neuerung betrifft die vollelektronische Teileplattform Partslift: War diese bisher nur von KSR-Anwendern nutzbar, wurde nun auch eine Anwenderlösung für Carisma-Nutzer geschaffen. Unter der Bezeichnung Partslift Katana sei es zudem möglich, alle Kalkulationssysteme auszulesen und in eine Teileliste in Partslift umzuwandeln.

Zudem hat die EUROGARANT AutoService AG ihren Webshop erweitert und auch die Produkte für die Instandsetzung von E-Fahrzeugen noch stärker in den Fokus genommen.

AUF UNTERSCHIEDLICHE KUNDENSEGMENTE SETZEN

Insbesondere auf E-Mobilität und das Caravan-Geschäft sowie auf die Betreuung von Kleinflotten als mögliche Kundensegmente gingen Thorsten Fiedler, Guido Kalter und Peter Börner während der EUROGARANT Deutschland-Tour an zahlreichen Stellen ein.

So betonte Peter Börner den Erfolg, den das neue **Qualitätssiegel zum Fachbetrieb E-Mobilität** bereits wenige Monate nach der Einführung gebracht habe. „Damit haben wir gemeinsam mit dem BVdP einen Standard gesetzt, mit dem nun auch geprüft wird.“ Zudem bezeichnete er die KTI Toolbox als „eine Sensation“ – **die rund 170-seitige Sammlung enthalte alle notwendigen Wissensstandards für alle batterieelektrisch betriebenen Fahrzeuge** und ist auf der Wissensdatenbank repairpedia abrufbar. Ebenfalls ausgebaut hat die EUROGARANT AutoService AG **ihr Caravan-Netzwerk**. Zu diesem gehören inzwischen 45 Betriebe. Das Angebot werde inzwischen von mehreren Versicherern sowie Vermietflotten genutzt.

Zudem kommt ab 2022 mit numinos „eine Art Betriebssystem für die Werkstatt“, kündigten die Vorstände während der Online-Veranstaltung an. Mit diesem können Betriebe alle Anwendungen der EUROGARANT AutoService AG und des ZKF in einem Tool abwickeln. Eines der Kernelemente dabei ist Moses, ein komplettes Angebot für die Betreuung kleiner Fuhrparks. Es umfasse die komplette Palette von Karosserie- und Lackierarbeiten, Service, Reifen, aber auch Lösungen zum Vertrieb.

KOOPERATION MIT SCHEIBEN-DOKTOR LÄUFT ERFOLGREICH

Als durchweg positiv bewertete Vorstand Thorsten Fiedler die Zusammenarbeit im Autoglas-Bereich mit der Carlofon-GmbH und Scheiben-Doktor. Seit rund eineinhalb Jahren läuft die Kooperation unter dem Titel Scheiben-Doktor 2.0. Die 10.000 Scheiben, die man sich beim Start des Projektes pro Jahr vorgenommen hatte, werde man bis zum Jahresende erreichen und sogar noch übertreffen. „Wir haben Großartiges geleistet“, betonte Thorsten Fiedler und appellierte an die EUROGARANT-Werkstätten, in das Glasgeschäft einzusteigen, da es sich dabei um ein lohnenswertes Nischengeschäft handele.

Zudem gab es in der EUROGARANT Deutschland-Tour hilfreiche Informationen zum Forderungsmanagement, zum Thema Datenschutz sowie die Hintergründe zum neuen CI. Darüber hinaus wies Peter Börner auf eine ZKF-Online-Veranstaltung mit dem Titel „Deine (Teil-) Exit-Strategie aus der Schadenlenkung!“ hin. Diese findet am 18. Januar 2022 statt, **Anmeldungen sind hier möglich**.

Den vollständigen Stream zur Online-Veranstaltung **können Sie sich hier ansehen**.

Ina Otto