



23.11.2022

EUROGARANT TROTZ KRISE AUF ERFOLGSKURS

Der Tagungssaal war bis auf den letzten Platz besetzt. Full House im sächsischen Bad Dübener beim Start der Deutschland-Tour von EUROGARANT am Montag vergangener Woche (14.11). Nach drei langen Jahren kamen die Friedberger erstmals wieder mit ihren Partnerbetrieben live vor Ort zusammen – bei sieben Veranstaltungen im Osten, Süden und Westen der Republik.

POSITIVE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Mehrere hundert K&L-Betriebe trafen sich in den letzten zwei Wochen, hörten zu und diskutierten mit – über den Kurs ihrer AG. Der Vorstandsvorsitzende Thorsten Fiedler zog während der Tour und im Video-Interview mit schaden.news eine positive Bilanz des laufenden Geschäftsjahres. Die Umsatzentwicklung sei grundsätzlich positiv, die AG habe sich in einem schwierigen Marktumfeld behauptet – und unabhängig von der Schadensteuerung hat sich auch das Ersatzteilgeschäft nach Angaben des Vorstandes gut entwickelt. Soweit also alles im grünen Bereich.

„ÜBERLEGEN SIE GENAU, WO SIE IHRE TEILE BESTELLEN“

Vorstand Peter Börner warnte bei der Tour allerdings vor einem „stärkeren Zugriff der Kfz-Versicherer“ auf die Ersatzteilversorgung der Betriebe. Es gebe in der Versicherungswirtschaft Pläne die Bezugswege gerade bei gesteuerten Unfallschadenreparaturen stärker zu kontrollieren, Einfluss zu nehmen und Daten über Bestellungen auszuwerten, um ihre Bestellquoten zu verbessern und das Controlling ihrer Partnerwerkstätten auszuweiten. „Überlegen Sie genau, wo Sie Ihre Teile bestellen“, erklärte er vor den Zuhörern in Bad Dübener. Im Video-Interview ging Peter Börner zudem auf Lieferschwierigkeiten und Verfügbarkeiten von Ersatzteilen ein. Seine Einschätzung: Auch im kommenden Jahr werde die schwierige Situation weiter anhalten.

IN DER HOHEN INFLATION LIEGT AUCH EINE CHANCE

Vorstandsmitglied Guido Kalter ging während der Tour auf die Entwicklung im Schadengeschäft der Friedberger ein. Auch hier scheinen die Zeichen auf Grün zu stehen. EUROGARANT konnte neue Kunden gewinnen und die Umsätze steigern. Das Reparaturvolumen kommt vor allem von

Fuhrparks, Flotten und Leasinggesellschaften. Guido Kalter rief die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Bad Döben dennoch dazu auf, sich unabhängiger von der Schadensteuerung zu machen und bei „kleinen, regionalen Flotten selbst aktiv zu werden.“ Mit der Fuhrparkverwaltungs-Software service2muuv bietet die AG ihren Partnerbetrieben die Möglichkeit, selbst zum Schadensteuerer zu werden, um mittelständischen Unternehmen mit ihren Firmenwagen Reparaturdienstleistungen und Autoservice anzubieten. Guido Kalter setzte aber auch ein weiteres Thema auf die Agenda: die zeitwertgerechte Reparatur. „Gerade jetzt, in Zeiten hoher Inflation, können Betriebe preissensiblen Kunden mit Eigentumsfahrzeugen eine günstigere, zeitwertgerechte Reparatur anbieten.“ Damit könne man die derzeit hohe Inflation als Chancen nutzen.

In Bad Döben war in den Gesprächen mit Betriebsinhabern trotz viel Optimismus auch Unsicherheit zu spüren. Die Frage, die alle bewegt: Wie wird sich die Lage im Schadenmarkt weiterentwickeln? Hohen Energiekosten werden die Unternehmen auch im kommenden Jahr stark belasten, der Fachkräftemangel nimmt weiter zu und die Herausforderungen in der Betriebsführung werden ebenfalls nicht weniger, lautete die Einschätzung vieler Besucher beim Auftakt der Deutschland-Tour in Sachsen.

Christian Simmert