



22.02.2023

## G.A.S. STARTET ALS WERKSTATTNETZ FÜR ASIATISCHE AUTOMOBILHERSTELLER

Im Oktober vergangenen Jahres kündigte das Werkstattnetz Global Automotive Service (G.A.S.) an, mit dem chinesischen Automobilhersteller NIO zusammen zu arbeiten. Autoservice, Fahrzeugelektronik sowie Karosserie und Lack – die Kooperation umfasst alle Serviceleistungen an den Modellen ET7, EL7 und ET5. In den vergangenen Wochen und Monaten wurden nun bereits die erste Servicearbeiten und Unfallreparaturen durchgeführt. „Wir verfolgen für alle Kunden eine One-Stop-Strategie“, erklärt Geschäftsführer Andreas Brodhage im Gespräch mit schaden.news. Denn für G.A.S. komme es heute und in Zukunft vor allem auf eins an: „Entscheidender denn je für den Erfolg im Markt werden strategische Partnerschaften sein, um als Werkstattnetz einen Full Service aus einer Hand zu bieten.“

### VOM AFTERSALES GESCHÄFT ZUM WERKSTATTNETZ FÜR OEM

Wie stark sich der Markt schon jetzt wandelt, kann man bereits heute tatsächlich sehr deutlich an der Entwicklung von G.A.S. ablesen. Jahrzehntlang waren die Dorstener mit ihrem Werkstattnetz und der angeschlossenen Teilelogistik von Coparts vor allem im Aftersales Markt unterwegs. Dann folgte die verstärkte Kooperation mit K&L-Netzwerken, um Karosserie- und Lackierarbeiten mit abzudecken. Im Frühjahr vergangenen Jahres stieg G.A.S. mit der Übernahme von DMS zudem in die Schadensteuerung ein. Im Oktober 2022 wurde die Zusammenarbeit mit NIO vereinbart. Für den asiatischen Automobilhersteller wird aus der Zentrale in Dorsten aber nicht nur der Full Service organisiert, sondern auch die Teilelogistik sichergestellt. „Wir entwickeln uns nun erstmals vom Aftersales Geschäft hin zum Werkstattnetz eines Automobilherstellers“, unterstreicht Andreas

Brodhage. „Dieser Weg gelingt nur, wenn man offen und bereit ist strategische Partnerschaften einzugehen und zu leben.“

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN WERDEN WICHTIGER

Global Automotive Service will die Autobauer aus Fernost auch künftig als Motor für Wachstum und Weiterentwicklung des Werkstattnetzes nutzen. Hintergrund dieser Strategie: Der Verkauf asiatischer Neuwagen erfolgt in erster Linie online. Für Reparatur und Wartung sowie die Teile-Logistik suchen gerade asiatischen Automobilhersteller einen Partner, vorzugsweise im Freien Markt. G.A.S. ist mit seinem flächendeckenden Werkstattnetz von rund 1.700 Betrieben, mit der Kooperation des Karosserie- und Lack-Netzwerkes Acoat Selected von AkzoNobel und dem Schadensteuerer DMS sowie dem Ersatzteilvertrieb von Coparts nach Einschätzung von Andreas Brodhage sehr stark aufgestellt. Hinzu kommt: „Die asiatischen Automobilhersteller gehen anders an den Fahrzeugbau heran als deutsche Marken“, lautet die Erfahrung in Dorsten. „Die Asiaten sind Tec-Konzerne, die Autos bauen und orientieren sich weniger an einer Plattformstrategie wie die deutschen Autobauer. Das wirkt sich positiv auf Instandsetzung und Wartung aus.“ Für den G.A.S.-Geschäftsführer ist aber besonders wichtig, dass vor allem die Fahrzeug- und Reparaturdaten vollständig freigegeben werden. „Nur wenn wir unseren Partnerbetrieben offen und transparent die Daten zur Verfügung stellen können, lassen sich Autoservice und Unfallschadenreparatur fachgerecht durchführen.“

## DER MARKT WIRD SICH WEITER RADIKAL VERÄNDERN

Andreas Brodhage ist überzeugt, dass sich die Grenzen zwischen Aftersales Geschäft und „Segment I“, also Autoservice und Instandsetzung an Fahrzeugen im Alter von drei Jahren und jünger, weiter auflösen. Ein weiteres Beispiel für diese Entwicklung: **Erst vor kurzem hatten G.A.S. und Leaseplan ihre Partnerschaft weiter ausgebaut.** Auch werden andere asiatischen Automarken auf den europäischen Markt drängen, die eben allesamt ein Werkstattnetz benötigen. „Strategische Partnerschaften werden künftig auch deshalb wichtig sein, da Lieferschwierigkeiten im Teilemarkt immer wieder auftreten können, die Fahrzeugkomplexität steigt und die Mobilitätswende für weitere Marktverschiebungen sorgen wird“, ist Andreas Brodhage überzeugt. Dazu gehört für G.A.S. auch das Thema gebrauchte Ersatzteile der Karosserieaußenhaut, wie Kotflügel, Seitenteile, Motorhauben oder Türen. „Wir haben auch die Gebrauchtteile auf dem Zettel stehen, da Flotten und Leasing danach fragen.“ Allerdings müssten hier zunächst Lieferstrukturen aufgebaut und Qualitätsstandards entwickelt werden. Derzeit seien die Betriebe aufgrund der Krise bei der Teileversorgung schon schwer damit beschäftigt, überhaupt Ersatzteile zu beschaffen. G.A.S. habe aber aufgrund der Altteile-Thematik auch logistische Möglichkeiten für Gebrauchtteile.

Christian Simmert