



10.01.2024

AVZ: „WIR POSITIONIEREN UNS IM SCHADENMARKT“

In diesem Jahr werden sich viele Zulieferer, Werkstattausrüster und große Teile der Branchenindustrie neu sortieren. Denn der Markt verändert sich. **In der letzten Web-TV-Sendung des vergangenen Jahres wurde bereits über den Konsolidierungskurs der Branche diskutiert.** Auch das Autoteile Vertriebszentrum (AVZ) aus Gelsenkirchen geht seit einigen Jahren neue Wege. Bisher zählten vor allem Markenwerkstätten und Autohäusern zu den Kunden des Logistikers für Originalersatzteile von Ford und KIA. Jetzt will man verstärkt Karosserie- und Lackierbetriebe mit in den Blick nehmen, erklärt Torsten Ehlers, Mitglied der Geschäftsleitung im Video-Interview mit schaden.news.

NEUE PARTNER FINDEN, GESCHÄFTSFELDER ERWEITERN

„Schon vor einigen Jahren hat sich AVZ neu ausgerichtet“, hebt Torsten Ehlers im Gespräch mit Chef-Redakteur Christian Simmert hervor. „Wir möchten nun im K&L-Bereich und in freien Service- und Reparaturfachbetrieben stärker Fuß fassen.“ In den letzten Jahren hat man in Gelsenkirchen bereits neue Partner gefunden und beliefert verschiedene Teileplattformen sowie Schadensteuerer mit Ford und KIA Original-Ersatzteilen.

ZUVERLÄSSIGE LIEFERUNG UND PERSÖNLICHE ERREICHBARKEIT

In der Zentrale auf Schalke ist das Team von AVZ sehr kundenorientiert eingestellt. „Wir sind ganz gut durch die Krise gekommen und hatten kaum Lieferprobleme“, betont der Geschäftsleiter des Autoteile Vertriebszentrums im Interview. In Gelsenkirchen zählen Zuverlässigkeit und persönliche Erreichbarkeit zu den wichtigsten Eigenschaften eines Vertriebspartners. „Bei Reklamationen und Rückabwicklungen von Teilebestellungen versuchen wir immer im Interesse der Betriebe zu handeln, damit Prozessstörungen möglichst geringgehalten werden.“ Torsten Ehlers kennt nicht nur die Marktstrukturen des Ersatzteilgeschäftes, sondern auch die Herausforderungen von Karosserie- und Lackierbetrieben. Als ehemaliger Geschäftsführer eines Axalta Leitgroßhändlers und Sales Manager von AkzoNobel ist der 57-jährige bestens vernetzt. Gute Voraussetzungen, um im Unfallreparaturmarkt durchzustarten.

