



12.06.2024

„WIR SIND FÜR DIE ZUKUNFT STARK AUFGESTELLT“

„Das Reparaturvolumen im Unfallschadenmarkt steigt, die Werkstätten sind nach wie vor stark ausgelastet. Wie geht das Werkstattnetz der EUROGARANT mit der Lage um? Und wie sieht die Geschäftsentwicklung bei den Friedbergern grundsätzlich aus? Im Exklusiv-Interview spricht Vorstands-Chef Thorsten Fiedler über die aktuelle Entwicklung, neue Kunden und den Wettbewerbsvorteil von EUROGARANT Betrieben.“

Herr Fiedler, wie ist die Geschäftsentwicklung derzeit und wo steht EUROGARANT

momentan im Schadenmarkt? Thorsten Fiedler: Wir stehen mitten im Markt Arm in Arm mit unseren Kunden. Warum? Weil, wir unter anderem den deutschen Fußballmeister und den deutschen Pokalsieger Bayer Leverkusen betreuen. Wer kann denn meisterhafter sein als die EUROGARANT AutoService AG?

Der Pokal geht also nach Friedberg? Thorsten Fiedler (lacht): Ja, ganz bestimmt. Aber im Ernst:

Im Moment haben wir nicht das Problem, neue Kunden zu generieren, sondern wir haben eher die Herausforderung, dass die viele Kunden schneller zu uns kommen wollen, als eine Implementierung möglich ist. Ein Beispiel: Wir hatten ein Gespräch mit einer großen Leasing Bank, mit der wir eine

Zusammenarbeit vereinbart haben. Auf dem Rückweg von dem Termin erreichte uns schon die Nachricht, dass die ersten sieben Schäden in der Zentrale aufgelaufen sind. Die Verträge waren noch nicht unterschrieben, mit der Schadensteuerung ging es jedoch schon los. Aber wir sind ja flexibel und haben die Schäden direkt reguliert. Diese Geschichte zeigt, wie die Lage im Markt derzeit ist.

Also extrem viel Reparaturvolumen im Markt. Aber eben auch extrem wenig Kapazitäten.

Trifft das im Werkstattnetz von EUROGARANT zu? __Thorsten Fiedler: __Es ist natürlich so, dass im Schadenmanagement vielfach ein ähnlicher Kreis an Werkstätten in den verschiedenen Netzen unterwegs ist. Die EUROGARANT Betriebe liefern eine sehr hohe Service- und Reparaturqualität und sind daher eben stark nachgefragt. Es wird immer schwieriger, diese Kapazitäten für die Reparatur bei allen Work-Providern zur Verfügung zu stellen. Da ist es natürlich von Vorteil, wenn diese Betriebe unsere eigenen Aktionäre sind, die sich besonders für die EUROGARANT ins Zeug legen. Wir sind zudem mit fairen Stundenverrechnungssätzen am Markt, was natürlich auch immer wichtig ist. So sichern wir Reparaturkapazitäten. Ich bin mir sicher, dass Schadensteuerer die schlecht zahlen und ihre Werkstätten nicht unterstützen, so wie wir das machen, möglicherweise schlechter dastehen.

Damit hat EUROGARANT also einen Wettbewerbsvorteil im Kampf um die

Reparaturkapazitäten. Thorsten Fiedler: Ja, das ist ein großer Vorteil, weil auch der ein oder andere unserer Kunden sich überlegt, wie er Reparaturkapazitäten sichert. Mancher Flottenmanager oder Schaden-Chef einer Kfz-Versicherung sieht ja, was im Markt los ist, und denkt genauso. Der sagt sich: die EUROGARANT AutoService AG hat ein eigenes Netz mit Aktionärsbetrieben, da sind wir auf der sicheren Seite.

Während der Deutschland-Tour Ende vergangenen Jahres wurde vom Vorstand angekündigt, dass neue Flottenkunden an Bord kommen. Sind auch Kfz-Versicherer zurückgekommen?

__Thorsten Fiedler: __Also es ist ja nicht so, dass wir keine Kfz-Versicherer als Kundengruppe haben. Es sind aber deutlich weniger als der Bereich Fuhrpark, Flotten und Leasing. Wir sind grundsätzlich sehr breit aufgestellt. Wir betreuen Flotten als Einzelflotten, wir betreuen Flotten mit Fuhrparkmanagern, also Flotten Management Systeme, die einzelne Flotten zu uns einsteuern oder ihren ganzen Fuhrpark. Und wir betreuen immer mehr Makler. Das hat sich mittlerweile zu einem ganz großen Geschäftsfeld für uns entwickelt. Bei uns sind Versicherungsmakler, die auch wieder größere Flotten betreuen. Hinzu kommen noch große Leasinggesellschaften.

Wie stark ist das gesteuerten Reparaturvolumen gestiegen? __Thorsten Fiedler: __Wie gesagt, wir sind sehr stark gewachsen. Bei den Schadensfällen von 2022 zu 2023 und auch jetzt im ersten Halbjahr 2024 – wir liegen immer über einer Steigerungsquote von 20 Prozent. Insgesamt betreuen wir mittlerweile über 200.000 Fahrzeuge.

__Spielt die Elektromobilität in diesem Fahrzeugbestand und der Schadenbearbeitung eine Rolle? __

Thorsten Fiedler: Momentan sind die Schadensfälle mit E-Autos noch übersichtlich. Aber hier ist schon spürbar für uns, dass es ein Wachstum gibt. Es war also eine gute Idee, dass der ZKF und die EUROGARANT Zertifizierungen vorgeben, damit die Werkstätten eine Hochvolt-Schulung durchlaufen haben. Alle Partnerbetriebe sind entsprechend qualifiziert. Wir sind also auf alles vorbereitet.

Ein anderes Thema, dass derzeit in unserer Branche diskutiert wird, ist der Einsatz von gebrauchten Ersatzteilen in der Unfallschadenreparatur. Ein ernstzunehmendes Thema oder ein Phantomdiskussion?

Thorsten Fiedler: Ich finde alle Themen, die derzeit diskutiert werden, sind erst einmal praxisrelevant. Wir müssen uns damit beschäftigen. Allerdings betreuen wir in erster Linie Fahrzeuge die null oder drei Jahre alt sind und die einem Leasinggeber gehören, der mit hundertprozentiger Sicherheit eine Verwendung von gebrauchten Ersatzteilen bei der Schadeninstandsetzung ausschließt. Sicherlich ist der Einsatz von Gebrauchtteilen dann interessant, wenn bei einem Fahrzeug keine Ersatzteile mehr produziert werden. Das kann bei einem Fahrzeugalter in einigen Fällen schon ab sechs Jahren vorkommen. Aber ganz klar: In unserem

Geschäft sind „Green Parts“ derzeit nicht relevant. Dennoch spielt das Thema Nachhaltigkeit für uns natürlich eine große Rolle. Nicht nur beim Thema Instandsetzen vor Erneuern, auch bei der Ausrichtung der Betriebe. Viele EUROGARANT Werkstätten sind bereit, noch nachhaltiger zu wirtschaften als bisher. Das ist aber ein fortlaufender Prozess, der Zeit braucht.

Letzte Frage, womit beschäftigt sich die EUROGARANT AutoService AG in diesem Jahr? Was wird 2024 noch angestoßen? __Thorsten Fiedler: __Wir arbeiten an vielen Themen. Derzeit bauen wir unsere Unternehmen, an denen wir beteiligt sind, weiter aus, wie zum Beispiel HCG in der Schweiz. Dort sitzen Guido Kalter und Peter Börner im Verwaltungsrat. Wir internationalisieren also unser Geschäftsmodell. Darüber hinaus werden wir die Werkstattsoftware Numinos weiterentwickeln und voranbringen. Wir haben einen Großkundenauftrag für repair-pedia abgeschlossen, da erhoffen wir uns sehr viel mehr Frequenzen. In der Schadenlenkung beschäftigen wir uns derzeit intensiv auch mit dem Einsatz von KI. Denn auch bei uns sind die Personalressourcen endlich. Also müssen wir uns die Frage stellen, wie könnte man Abläufe in verschiedenen Bereichen besser strukturieren, um schneller reagieren zu können? Wir sind also insgesamt auch für die Zukunft stark aufgestellt.

Vielen Dank für unser Gespräch.

Christian Simmert