

Jetzt auch Schadenmanagement

Reifenservice | David Gabrysch übernahm im vergangenen Juli die Geschicke der Reifen- und Autoservice-Kette Euromaster. Im Interview erklärt der Deutschland-Chef, dass nicht allein die Reifen für die guten Geschäfte sorgen.

asp: Herr Gabrysch, seit Juli letzten Jahres führen Sie die Geschäfte für Euromaster in Deutschland und Österreich. Was war Ihre bisher wichtigste Entscheidung, die sie getroffen haben?

D. Gabrysch: Eine der wichtigsten Entscheidungen war die Stärkung unserer hauseigenen Euromaster-Akademie und die Intensivierung der Schulungsprogramme. Darüber hinaus habe ich mich sehr für die Unterstützung des Werkstattgeschäfts und die Sicherung der Standorte eingesetzt und entsprechende Maßnahmen ergriffen.

asp: Wo sehen Sie im Euromaster-Netzwerk aktuell weiße Flecken oder Notwendigkeiten für Veränderungen?

D. Gabrysch: Unser Servicenetzwerk besteht in Deutschland aus 350 Points of Sale, davon sind 92 Franchisepartner. Innerhalb der kommenden fünf Jahre wollen wir unser Netzwerk um rund 70 weitere Standorte verdichten, sodass wir dann mehr als 400 Servicefilialen anbieten können. Mit dem geplanten Wachstum werden wir unsere Führungsposition im B2B-Bereich weiter ausbauen und die Zufriedenheit unserer nationalen B2B- und Leasingkunden weiter erhöhen.

asp: Wie oft fährt ein Fahrzeug mit Hochvolt-Technik wie ein Elektro- oder Hybrid-Fahrzeug bei einem Euromaster-Standort vor und können Sie den Kunden überall auch bedienen?



Euromaster-Geschäftsführer David Gabrysch blickt zuversichtlich in die Zukunft.

D. Gabrysch: Die genaue Zahl kann ich Ihnen leider nicht sagen, aber es werden immer mehr. Im B2B-Bereich liegen unsere Schwerpunkte hier auf unserem langjährigen Großkunden Deutsche Post und auf unserem Kunden Tesla mit fünf bundesweiten Standorten. Mehr als die Hälfte unserer Servicecenter-Teams haben Hochvolt-Schulungen erhalten und sind bereits in der Lage, Elektro- oder Hybrid-Fahrzeuge perfekt zu bedienen.

asp: Wie lief die Umschulung der Techniker auf die Besonderheiten von Hybrid-Fahrzeugen oder Stromern?

D. Gabrysch: Wir haben fünf auf diesen Themenkomplex spezialisierte Trainer, die nun als Multiplikatoren die gesamte Filialebene schulen. Zunächst wurden die Mitarbeiter in der Hochvolt-Stufe eingeschult. In diesem Jahr werden alle Center auch in der Hochvoltstufe zwei unterwie-

sen. Hierzu laufen bereits die Pilotschulungen.

asp: Wie unterscheiden sich die Stundenverrechnungssätze in der Regel zwischen einem Automechaniker für konventionelle Antriebe und einem Mechatroniker für E-Fahrzeuge?

D. Gabrysch: Im Bereich Räder- und Reifenservice machen wir keine Unterschiede.

asp: Welche Arbeiten werden beim E-Fahrzeug günstiger als beim Otto- oder Dieselmotor oder entfallen sogar?

D. Gabrysch: Der Ölwechsel entfällt. Ansonsten machen wir auch hier keine Unterschiede zwischen Fahrzeugen mit Elektro- oder Verbrennungsmotor.

asp: Kann ich auch meinen Dienstwagen mit Wasserstoffantrieb, wie den Toyota Mirai, bei Euromaster checken lassen?

Kurzfassung

Die Reifen- und Autoservice-Kette Euromaster möchte in den nächsten fünf Jahren weitere 70 Standorte eröffnen. Der neue Geschäftsführer David Gabrysch verriet uns die weiteren Ziele des Unternehmens.

„Mit dem geplanten Wachstum werden wir unsere Führungsposition weiter ausbauen.“

David Gabrysch, Euromaster

D. Gabrysch: Selbstverständlich. Wir machen für Ihren Wagen mit Wasserstoffantrieb gerne den Räder- und Reifenservice, Glas, Beleuchtung, Bremsen, Stoßdämpfer oder Klimageservice.

asp: A.T.U beendete Ende letzten Jahres den Service für Borgward. Wäre Euromaster an solchen Kooperationen mit Importeuren oder Herstellern ohne eigenes Servicenetz, wie etwa bei Tesla, interessiert? Gab es schon Anfragen?

D. Gabrysch: Wir führen hier immer Gespräche und sind natürlich auch immer offen für Anfragen.

asp: Spürt Euromaster Veränderungen beim Thema saisonaler Reifenwechsel? Nehmen Ganzjahresreifen einen höheren Anteil ein als früher?

D. Gabrysch: Ja, Ganzjahresreifen nehmen gerade bei unseren Privatkunden einen höheren Anteil ein als früher. In Regionen wie beispielsweise Hamburg oder im Rheinland empfehlen wir Kunden mit geringer Laufleistung und keinem direkten Wintereinsatz auch gerne einen qualitativ hochwertigen Ganzjahresreifen wie beispielsweise den CrossClimate von Michelin.

asp: Wie sind die Erfahrungen beim Thema Smart Repair, das man zusammen mit DentWizard anbietet? Welche Kunden nutzen den Service?

D. Gabrysch: Ehrlich gesagt kann ich Ihnen hierzu noch keine echten Erfahrungswerte liefern, da wir uns noch im Aufbau der Kooperation befinden.

asp: Flottendienstleister wie A.T.U oder der Energieversorger EnBW entwickeln eigene Spin-offs wie das Online-Portal „Ben“ für Fuhrpark-Dienstleistungen, um neue Services für End- und Flottenkunden anbieten zu können. Ist Euromaster hier auch aktiv? In welcher Richtung würden Sie Potenzial für neue eigene Services sehen?

D. Gabrysch: Wir sind bei unseren Kernprodukten bereits sehr gut aufgestellt und können Leistungen wie Reifenservice, Autoservice und Glasreparatur und -montagen auch bundesweit mobil anbieten. Darüber hinaus bieten wir zusätzliche Services wie UVV-Prüfung, FS-Check, HU/AU in Kooperation mit einer Prüforga-nisation oder Smart Repair und Felgenaufbereitung mit DentWizard. Wir planen, zukünftig auch ein Schadenmanagement in einer Partner-Kooperation anzubieten, und sind hier bereits in konkreten Gesprächen. Allerdings wollen wir nicht der Wettbewerber zu unseren Leasingkunden werden, sondern vorrangig SME-Kunden ansprechen.

asp: Wie sehen Sie die Entwicklung von Over-the-Air-Services?

D. Gabrysch: Meinen Sie die Online-Ver-netzung von Werkstatt zu Fahrzeug ohne physische Anwesenheit? Natürlich sehen auch wir uns in diesem Markt um und sondieren die Möglichkeiten. Allerdings gibt es hier einige Hürden in puncto Datenhoheit.

asp: Im Ruhrgebiet, in Hamburg und in München haben Sie Key Accounter und Werkstätten, die sich koordiniert um kleine und mittlere Flottenkunden umfänglich kümmern. Wie sind die ersten Erfahrungen und wo soll dieser Service weiter ausgerollt werden?

D. Gabrysch: Die Erfahrungen sind durchweg sehr positiv, und wir werden dieses Angebot nun sukzessive rund um die Großstädte erweitern. Aktuell starten wir in Bremen, Osnabrück, Frankfurt, Hannover, Leipzig und im Ruhrgebiet. Im Anschluss geht es in Stuttgart, Mannheim und Berlin weiter – je nachdem, wie schnell wir gute Leute finden.

asp: In einer Umfrage zum Thema digitale Werkstatt monierten viele Kunden, dass sie gern online Termine vereinbaren würden. Euromaster bietet dies bereits an. Nutzen die Kunden den Service der Online-Terminvereinbarung auch?

D. Gabrysch: Rund 30 Prozent unserer Kunden buchen ihre Wunschtermine online. Tendenz steigend.

Interview: Rocco Swantusch

AUSGEZEICHNET. HOCHWERTIG. ATTRAKTIV.

ALGEMA Blitzlader 2 - Dank des innovativen Aufbaus steht Ihnen mit einem 3,5 t Fahrgestell eine Nutzlast von bis zu 3,1 t zur Verfügung.



NEUER ONLINESHOP:
KAUFEN SIE ERSATZTEILE
DIREKT BEIM HERSTELLER!

Schnell online gehen!
www.algema-fitzel-shop.de
Schnell, sicher und bequem

ALGEMA FIT-ZEL
Fahrzeugtransport professionell

MEHR INFORMATIONEN:
WWW.ALGEMA-FITZEL.DE