



Eurogarant Auto Service AG

Satte Vorteile für Innungsmitglieder

Die ZKF-Einkaufsgemeinschaft öffnet sich gegenüber dem ZDK – Peter Börner erklärt warum

Bisher kaufen rund 1.000 ZKF-Mitglieder ihre Ersatzteile bei der Eurogarant Autoservice AG. Nun sollen auch alle Mitgliedsbetriebe des ZDK ihre Teile mittels des Unternehmens beziehen können. Eurogarant-Vorstand Peter Börner rechnet damit, dass sich die Kundenzahl seines Unternehmens schnell verdreifacht.



Redaktion: Bei der Eurogarant Auto Service AG gibt es die drei Geschäftsschwerpunkte Leasing, Teileeinkauf und Schadenmanagement. Wie haben sich diese Geschäftsbereiche entwickelt?

Peter Börner: Alle Bereiche haben sich sensationell gut entwickelt. Beispielsweise hat der zentrale Teileeinkauf, der ja künftig auch den ZDK-Mitgliedsbetrieben zur Verfügung steht, von 2007 auf 2008 um rund 20 Prozent zugelegt. Von 2008 auf 2009 verbesserte er sich nochmals deutlich.

Was ist mit den beiden anderen Geschäftsbereichen?

Das Volumen an Leasingfahrzeugen ist aufgrund verschiedener Marketingmaßnahmen und deutlicher Preispositionierung gewachsen. Dadurch haben sich unsere Konditionen verbessert und wir konnten die Leasingraten senken. Bezüglich der Konditionen hilft uns auch unsere sehr gute Liquidität, weil wir im Rating sehr hoch eingestuft werden und dadurch niedrige Zinssätze erhalten. Wir selbst haben heute 854 Fahrzeuge im Bestand, die wir als Leasingnehmer per Überlassungsvertrag einem unserer Aktionäre oder stillen Gesellschafter überlassen, der auch Halter des Fahrzeugs ist.

Hat sich der Geschäftsbereich Schadenmanagement auch so positiv entwickelt?

Peter Börner freut sich auf die Zusammenarbeit mit den ZDK-Mitgliedern.

Die Eurogarant Auto Service AG gilt nicht nur als Spezialist für das Schadenmanagement großer Industrieflotten, sondern ist auch bei der Abwicklung von Leasing-, Makler- und Versicherungsschäden eine immer fester werdende Größe. Durch schlanke Prozesse, voll-

„Der Zweck der Eurogarant Auto Service AG ist es, den Innungsmitgliedern geldwerte Vorteile zu verschaffen.“

elektronischen Scadenakten und die umfangreiche Dienstleistungspalette können wir regelmäßig bis zu 30 Prozent Wachstum vermelden – wenn es um die Anzahl der vermittelten Schäden geht.

Bisher haben sie lediglich ihre Aktionäre und stillen Gesellschafter mit Teilen versorgt. Beim Teileeinkauf kommt nun eine neue Kundengruppe dazu – die Innungsmitgliedbetriebe des ZDK.

Das ist richtig – und was jetzt passieren wird, ist derzeit nur schwer abschätzbar. Der ZKF hat 3.900 Mitgliedsbetriebe, von denen etwa 1.000 ihre Teile über die Eurogarant Auto Service AG beschaffen. Nun laden wir alle ZDK-Mitgliedsbetriebe dazu ein, die vielen Vorteile zu nutzen. Ich gehe davon aus, dass wir die heutige Kundenanzahl innerhalb der nächsten Monate deutlich erhöhen werden.

Wie kam es zu dieser Öffnung?

Die Organisation und das Angebot hat dem ZDK gefallen.

Dazu gehören neben guten Prozessen auch der Zweck der Eurogarant Auto Service AG, nämlich den Innungsmitgliedern geldwerte Vorteile zu verschaffen. Ein fast unschlagbares Argument sind unsere Zahlungsziele, die vom Lieferanten und von der Eurogarant

gewährt werden. Dies ist im Prinzip eine kostenlosen Zwischenfinanzierung ihres täglichen Geschäfts und wird beim Kunden sehr geschätzt. Diese elementaren Vorteile wollte der ZDK auch für seine Innungsmitglieder sichern. Deshalb haben für den ZDK Wilhelm Hülsdonk und für den ZKF Friedrich Nagel die Initiative ergriffen und sich dafür eingesetzt, dass der ZDK diese geldwerten Vorteile seinen Innungsbetrieben auch zur Verfügung stellen kann.

Also geht es um mehr als den preiswerten Teileeinkauf?

Sicherlich geht es zunächst um den kostengünstigen Teileeinkauf. Aber der steht nicht immer an erster Stelle. Vielmehr sind das die Themen Beratung, Verfügbarkeit, Lieferqualität, der Bringservice und das Zahlungsziel – deswegen kaufen die Betriebe bei uns ein.

ZUR PERSON

Peter Börner (44),

- ▶ wurde im Juli 2009 in den Vorstand der Eurogarant Auto Service AG berufen
- ▶ ist seit 2007 bei der Eurogarant und begann als Manager zentraler Einkauf Leasing und Logistik
- ▶ ist designierter Nachfolger des ZKF-Präsidenten Friedrich Nagel
- ▶ zuvor war der Karosseriebaumeister in leitenden Positionen bei Werbas, Sumitomo, General Motors und Schwacke



Eurogarant-Vorstand Peter Börner öffnet den Teileeinkauf für ZDK-Mitgliedsbetriebe.

Foto: Wenz

Und all diese Vorteile gibt es nun auch für die ZDK-Mitglieder?

Ja, die Vorteile gibt es mit kleinen Veränderungen auch für die Innungsmitglieder des ZDK. Unser Aufsichtsrat war zunächst von dem Vorschlag, das Angebot für die ZDK-Mitglieder zu öffnen, überrascht, weil befürchtet wurde, dass die Vorteile der Karosserie- und Fahrzeugbauer dadurch aufgeweicht werden. Deshalb wurden wir gebeten, eine Differenzierung herbeizuführen und die Aktionäre und stillen Gesellschafter etwas anders zu positionieren als die ZDK-Mitglieder. Diese Differenzierung ist erreicht: Erstens werden wir für die ZDK-Mitglieder eine Bearbeitungspauschale von 1,5 Prozent des Rechnungsbetrages berechnen – die verwenden wir ausschließlich als Rückstellung für eventuelle Zahlungsausfälle. Zweitens haben wir das Zahlungsziel auf immerhin noch 10

Tage verkürzt – also bis zu 14 Tagen vom Lieferanten zu uns an uns plus 10 Tage für die Werkstatt. Aber auch die 10 Tage sind in der Regel ein höheres Zahlungsziel, als die

„Neben den guten Teilepreisen bieten wir den ZDK-Mitgliedsbetrieben ein umfangreiches Dienstleistungspaket.“

Werkstatt heute direkt von ihrem Lieferanten bekommt – da muss sie nämlich oft auch direkt bezahlen.

Also welcher Nutzen bleibt dem ZDK-Betrieb wenn er bei ihnen seine Teile einkauft?

Da gibt es mehrere Aspekte. Zunächst einmal den guten Teilepreis. Beispielsweise erhalten wir – und damit auch die Werkstatt – bei Opel einen Preisnachlass auf die 100-Prozent-UPE von 30 Prozent. Es gibt einen Lieferantenkatalog, der die Preisvorteile je Hersteller aufführt. Und dann kommt

natürlich das gesamte eben beschriebene Dienstleistungspaket dazu: fachliche Beratung bei der Bestellung, weiterhin ist die hohe Verfügbarkeit über alle Fahrzeugmarken hinweg und die schnelle Lieferung der Teile ein unschätzbare Vorteil. Wir bieten der Werkstatt eine gute Einkaufsplattform, die eventuell sogar das Trittbrett für den Markenbetrieb in ein Mehrmarkenangebot sein kann.

Was muss der ZDK-Betrieb tun, um bei der Eurogarant AG einkaufen zu können?

Er muss das Anmeldeformular ausfüllen. Das gibt es beispielsweise in unserem Teilekatalog auf der Website www.eurogarant-ag.de. Sobald die Innungsmitgliedschaft bestätigt ist, bekommen unsere Lieferanten das mit der entsprechenden Code-Nummer bestätigt. Ab dann kann der Betrieb direkt formlos per Telefon, Fax

oder E-Mail bestellen. Wir werden hierzu zusammen mit dem ZDK Infoveranstaltungen abhalten, beginnend in Nordrhein-Westfalen in Hagen und St. Augustin.

Bindet sich der Betrieb in irgendeiner Weise an die Eurogarant AG, wenn er sich registriert?

Nein überhaupt nicht – es gibt keine Vorgaben, Verpflichtungen oder Abnahmemengen. Der Betrieb ist nicht verpflichtet seine Teile bei uns zu bestellen. Wir kommunizieren unsere Vorteile und das ist alles. Wir haben nicht einmal eine Volumenvorgabe, um etwaige Rabatte zu erreichen. Solche Vorgaben gibt es zwar uns gegenüber, aber wir geben sie nicht an unsere Kunden weiter. Das dazwischen entstehende Margenrisiko tragen wir alleine.

Das Gespräch führte
Konrad Wenz

Halle 11.1, D48