



Andreas Lange sieht im AGS-Autoglas-Spezialist-Konzept eine faire Partnerschaft für Kfz-Betriebe, um das Glasgeschäft wieder verstärkt in die Kfz-Werkstätten zurückzubringen.

FOTO: RINN

AGS-Geschäftsmodell

„**WIR** sehen uns als Dienstleister für unsere Partner. Das bedeutet, AGS zwingt keinen Betrieb zu betriebswirtschaftlich unsinnigen Nachlässen oder Rabatten.“

Spezialist für Autoglas

Andreas Lange zum Geschäft mit Autoglas in der Kfz-Werkstatt.

JÜRGEN RINN

amz: Das noch recht junge Konzept AGS Autoglas Spezialist hat bislang deutschlandweit rund 100 Kfz-Werkstätten als Partner gewinnen können? Wie sehen Ihre langfristigen Ziele aus?

» **Lange:** Unser Ziel ist ein flächendeckendes Partnernetz in Deutschland, sodass wir mit unseren Partnerbetrieben jeden Werkstattkunden bedienen können.

amz: Die wesentliche Grundlage des maßgeschneiderten Leistungspakets Ihres Hauses basiert auf einem Zwei-Säulen-Konzept. Was ist darunter zu verstehen?

» **Lange:** Die erste Säule ist die Bedarfsanalyse, mit der wir das Potenzial der Werkstatt an möglichen Glasaufträgen feststellen und dem Partner anschließend mit unserem Autoglas-Werkstattkonzept aufzeigen, wie zukünftig mehr Aufträge generiert werden können. Ergänzt wird das Werkstattkonzept durch



FOTO: AGS

AGS Autoglas Spezialist

AGS versteht sich als fairer Systemanbieter vor allem für Kfz-Betriebe, die das Glasgeschäft forcieren möchten. Auf Basis einer Bedarfsanalyse wird dem Betrieb ein individuelles und optimal abgestimmtes Leistungspaket empfohlen. Das bedeutet: keine unnötigen Kosten und kein überflüssiger Aufwand. Zudem arbeitet das Unternehmen mit den Werkstätten partnerschaftlich zusammen. Es gibt weder Vorgaben für die Verarbeitung von bestimmten Klebern noch zwingt das System die Partnerbetriebe zu hohen Nachlässen und UPE-Abschlüssen bei Schadenabrechnungen.

www.werkstattkonzept-autoglas.de oder www.autoglas-spezialist.com.

die zweite Säule. Durch verbesserte Signalisation und eine spezielle Glaserhomepage inklusive Suchmaschinenoptimierung platzieren wir unsere Partner in der jeweiligen Region als Werkstatt des Vertrauens und gleichzeitig als Spezialist für Autoglas.

amz: In der Branche ist oft zu hören, dass Schadensteuerung und -lenkung der Versicherungen sowie Werkstattbindungsverträge das Glasgeschäft beeinflussen. Wie sehen Sie das konkret?

» **Lange:** Wir beobachten selbstverständlich seit Jahren die Entwicklung und kommen zu dem Ergebnis, dass gelenkte Glasschäden mit wenigen Ausnahmen entweder in die Werkstattnetze der Versicherungen, an einen unabhängigen Schadedienstleister aus Stuttgart oder zum Autoglas-Marktführer aus Köln gehen. Auch das Verhältnis von abgerechneten zu gelenkten Glasbruchschäden belegt für mich, dass die Versicherungen ganz andere Schwerpunkte haben als eine stärkere Beeinflussung des Glasgeschäfts. Stichworte: E-Call und die Digitalisierung.

amz: Ein Bauteil des Leistungspakets ist die Schadenabrechnung mit der Versicherung, die als Online-Abrechnung erfolgt. Spielen hier alle Versicherungen mit?

» **Lange:** Wir arbeiten eng mit einem unabhängigen Dienstleister zusammen, der für uns den elektronischen Rechnungsversand an die Versicherungen sicherstellt. Das funktioniert reibungslos und gewährleistet, dass unsere Partner ihr Geld schnell auf dem Konto haben.

amz: Wie ist das mit dem abgerechneten Stundenverrechnungssatz oder gibt es hier versicherungsspezifische Einschränkungen?

» **Lange:** Wir sehen uns als Dienstleister für unsere Partner. Das bedeutet, AGS zwingt keinen Betrieb zu betriebswirtschaftlich unsinnigen Nachlässen oder Rabatten. Jeder Partner bekommt also seinen individuellen Stundenverrechnungssatz in der Abrechnungssoftware hinterlegt.

amz: Vor der Zusammenarbeit mit Ihrem Hause führen Sie eine ausführliche Bedarfsanalyse der interessierten Werkstatt durch, warum?

» **Lange:** Die Betriebe sind immer unterschiedlich – ob nun beispielsweise in ihrer Marktpositionierung, in ihrer Betriebsausstattung oder in ihrer Erfahrung mit Autoglas. Wir halten es deshalb für unredlich, allen Betrieben ein Standardpaket mit Leistungen zu verkaufen, die der Betrieb nicht braucht oder schon hat. Wir analysieren den

„Wir halten es für unredlich, allen Betrieben ein Standardpaket mit Leistungen zu verkaufen, die der Betrieb nicht braucht oder schon hat.“

Andreas Lange, Vertriebsleiter AGS Auto Spezialist

Bedarf für ein erfolgreiches Autoglasgeschäft und empfehlen dem Analyseergebnis entsprechend ein Leistungspaket.

amz: Was müssen die Partner-Werkstätten selbst konkret tun, um ihr Glasgeschäft anzukurbeln?

» **Lange:** Der Partner darf sich nicht auf andere verlassen, sondern muss unsere Empfehlungen aktiv umsetzen. Er muss mit seinen Mitarbeitern Autoglas „leben“ und zu 100 Prozent hinter diesem lukrativen Geschäftsbereich stehen.

amz: Herr Lange, vielen Dank für das Gespräch. ■

Wir lieben Fahrzeugteile



Ihr Partner für den Fahrzeugteilehandel und mehr