



„Erzwungene Stundensätze von bis zu 60 Euro netto sind für uns ein No-Go“

20.02.2023 | Von Jakob Schreiner

Andreas Lange

Vertriebsleiter der AGS GmbH, spricht mit »kfz-betrieb« über die Situation am Autoglasmarkt, wie sich das „Autoglas Spezialist“-Konzept von anderen unterscheidet und welche Betriebe künftig auf der Strecke bleiben könnten.

Bild: AGS GmbH



Redaktion: Auf dem Glasmarkt war ja wegen der zahlreichen Übernahmen gehörig was los. Wirkt sich das auch auf das AGS-System und seine Partnerbetriebe aus?

Andreas Lange: Negative Auswirkungen auf unser System kann ich nicht zwingend erkennen. An unserer Wettbewerbssituation am Markt hat sich im Grunde nichts verändert. Und unsere Partnerbetriebe werden weiterhin sehr gute Chancen beim Autoglas-Geschäft haben. Schließlich sind sie die Vertrauenswerkstätten ihrer Kunden und haben damit in der Regel den ersten Zugriff auf die Glasbruchschäden. Sie müssen ihr Potenzial nur entsprechend nutzen.

Redaktion: Und wenn man sich den Autoglasmarkt in Gänze ansieht: Hat sich da mehr getan?

Andreas Lange: Zwar wollen alle am Konzentrationsprozess beteiligten Glassysteme am Vermittlungsprozess der Versicherungswirtschaft teilhaben. Aber angesichts der Dominanz des Kölner Marktführers Carglass dürfte es keine besonderen Veränderungen geben. Die Versicherungswirtschaft wird auch künftig dessen Marktmacht akzeptieren und folglich ihre Vermittlungen im Wesentlichen in diese Richtung steuern.

Redaktion: Was waren Ihrer Meinung nach die Gründe für die Übernahmen?

Andreas Lange: Entscheidend ist doch, welche Interessen die beiden Akteure haben: Die Carglass-Konzernmutter Belron kauft kleinere Wettbewerber, damit diese nicht von anderen geschluckt werden. Bei der Allianz-Gruppe ist die Frage sehr viel spannender: Ein Versicherungskonzern, der sich über seine Investitionsgesellschaft, die Allianz X GmbH, nach der Übernahme von CE, GT Motive, Innovation Group inklusive der Tochter Wintec nun auch an der Übernahme von KS-Autoglas beteiligt. Kurzfristig mögen die bekannten Argumente für die Übernahme von KS zutreffen. Was aber plant die Allianz langfristig?



Redaktion: Was sind für Sie und Ihre Partnerbetriebe die größten Herausforderungen am Markt?

Andreas Lange: Die technische Weiterentwicklung der Fahrzeuge geht in einem atemberaubenden Tempo weiter, sodass jeder Betrieb gezwungen ist, entweder technisch auf den neuesten Stand aufzurüsten oder aber auf der Strecke bleibt. Gefahren sehe ich dabei für Betriebe, die blauäugig auf Vermittlungszusagen oder die „schöne neue Schadenslenkungswelt“ setzen, langfristige Knebel-Verträge unterschreiben und dabei völlig die kaufmännische Seite außer Acht lassen. Generell sollten wir aber optimistisch in die Zukunft sehen. Veränderungen am Markt hat es schon immer gegeben. Wer sich diesen Herausforderungen stellt, wird sich auch künftig im Wettbewerb behaupten.

Redaktion: Rechnen Sie mit einer weiteren Marktkonsolidierung?

Andreas Lange: Aktuell fehlt mir die Phantasie, wer sonst noch konsolidiert werden könnte.

Redaktion: Also steht eine Übernahme des AGS-Systems aktuell nicht im Raum?

Andreas Lange: Wir sind neben Euromaster mit bald 600 Partnerstandorten das letzte große Autoglassystem, das inhabergeführt und somit „frei“ ist. Wir fühlen uns als Alternative zu den anderen inzwischen konsolidierten Wettbewerbern recht wohl.



Das Autoglassgeschäft kann in jedem Kfz-Betrieb ein stabiler Umsatzbringer sein.

Bild: Schreiner – »kfz-betrieb«

Redaktion: Was sind für Sie und Ihre Partnerbetriebe die größten Herausforderungen am Markt?

Andreas Lange: Die technische Weiterentwicklung der Fahrzeuge geht in einem atemberaubenden Tempo weiter, sodass jeder Betrieb gezwungen ist, entweder technisch auf den neuesten Stand aufzurüsten oder aber auf der Strecke bleibt. Gefahren sehe ich dabei für Betriebe, die blauäugig auf Vermittlungszusagen oder die „schöne neue Schadenslenkungswelt“ setzen, langfristige Knebel-Verträge unterschreiben und dabei völlig die kaufmännische Seite außer Acht lassen. Generell sollten wir aber optimistisch in die Zukunft sehen. Veränderungen am Markt hat es schon immer gegeben. Wer sich diesen Herausforderungen stellt, wird sich auch künftig im Wettbewerb behaupten.

Redaktion: Rechnen Sie mit einer weiteren Marktkonsolidierung?

Andreas Lange: Aktuell fehlt mir die Phantasie, wer sonst noch konsolidiert werden könnte.

Redaktion: Also steht eine Übernahme des AGS-Systems aktuell nicht im Raum?

Andreas Lange: Wir sind neben Euromaster mit bald 600 Partnerstandorten das letzte große Autoglassystem, das inhabergeführt und somit „frei“ ist. Wir fühlen uns als Alternative zu den anderen inzwischen konsolidierten Wettbewerbern recht wohl.