

Jetzt auch Schadenmanagement

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

Herr Gabrysch, seit Juli letzten Jahres führen Sie die Geschäfte für Euromaster in Deutschland und Österreich, was war ihre erste und was Ihre bisher wichtigste Entscheidung?

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

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

D. Gabrysch: Unser Servicenetzwerk besteht in Deutschland aus 350 Points of Sales, 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.

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 Wiedereinsatz auch gerne einen qualitativ hochwertigen Ganzjahresreifen wie beispielsweise den Cross Climate von Michelin.

Wie sind die Erfahrungen beim Thema Smart Repair, das man zusammen mit Dent Wizard 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.

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

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

Bleiben wir noch kurz bei den Flottendienstleistern wie A.T.U oder EnBW (Ben). Diese entwickeln eigene Spin-offs, um neue Services für End- und Flottenkunden anbieten zu können. Ist Euromaster hier auch aktiv?

D. Gabrysch: Wir sind bei unseren Kernprodukten bereits sehr gut aufgestellt und können Leistungen wie Reifenservice,

Autoservice sowie Glasreparatur und -montagen auch bundesweit mobil anbieten. Darüber hinaus bieten wir zusätzliche Services wie UVV-Prüfung, Führerschein-Check, HU/AU in Kooperation mit dem TÜV Rheinland oder Smart Repair und Felgenaufbereitung mit Dent Wizzard. 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 (kleine und mittelgroße) ansprechen.

Welchen Großflottenkunden haben Sie zuletzt persönlich besucht?

D. Gabrysch: Gemeinsam mit meinem Sales-Team besuche ich natürlich regelmäßig unsere Kunden persönlich.

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. rs



HINWEIS

Das ausführliche Interview mit David Gabrysch finden Sie im Sonderheft zur Messe Tyre Cologne, das der Autoflotte 5 beiliegen wird.



Foto: Euromaster

David Gabrysch blickt zuversichtlich in die Zukunft

Continental 
The Future in Motion

Perfekte Kontrolle

Mit jedem Fahrzeug
in jeder Verkehrssituation.

Innovative Technologien und Reifen
mit perfekter Bodenhaftung:
Durch höchste Ansprüche an Qualität und
Leistung machen wir die Straßen sicherer.

Seit Jahren Spitzenplätze

Continental-Reifen fahren zahlreiche
Testerfolge ein - für perfekte Kontrolle
und erhöhte Sicherheit auf der Straße.

Jetzt mehr erfahren:
www.continental-reifen.de

