



29.03.2017

SO WIRD IHR BETRIEB FIT FÜR DIE FLOTTE

Alle Reparaturen aus einer Hand, professionelle Kundenkommunikation, starker Auftritt im Bereich Mechanik und Smart-Repair: Wer im Flottengeschäft punkten will, sollte in all diesen Bereichen gut aufgestellt sein. So lautet das Fazit des Profi-Club Themenforums zum Thema „Fit für die Flotte“ am vergangenen Wochenende in Wiesbaden. Klar wurde: Das Flottengeschäft wird für Karosserie- und Lackierbetriebe immer mehr zum Thema. „Die Zahl der gewerblich zugelassenen Fahrzeuge ist auch 2016 weiter gestiegen, der Flottenmarkt wächst kontinuierlich. Und: Zwischen Leasinggesellschaften und Werkstattpartnern entwickeln sich oft langfristige, stabile Geschäftsbeziehungen“, schilderte Stephan Ortmann, FLI-Key Account Manager bei Axalta Coating Systems während der Veranstaltung die Ausgangssituation. „Das Flottengeschäft bietet K&L-Betrieben Potenzial, sich zukunftsstark im Markt zu positionieren“, betonte in diesem Zusammenhang auch Profi-Club Vorstandsvorsitzender Michael Wellnitz.

„MOBILITÄT HAT FÜR UNSERE KUNDEN OBERSTE PRIORITÄT“

Mit Stefan Fenzl, Netzwerkemanager von ARVAL, hatten die Veranstalter einen Vertreter einer bundesweit führenden Leasinggesellschaft eingeladen: Immerhin hat bei ARVAL die Anzahl der weltweit geleasteten Fahrzeuge die eine Million-Marke inzwischen weit überschritten. Krankheitsbedingt per Telefon zugeschaltet, erläuterte Stefan Fenzl den Betriebsinhabern detailliert, welche Anforderungen ARVAL an seine Partnerbetriebe stellt. Hol- und Bringdienst, Bereitstellung

eines Werkstattersatzwagens: „Mobilität hat für unsere Kunden oberste Priorität“, betonte er. Und: Die Kommunikation über die Reparaturdauer und den Reparaturstatus ist essentiell. Diesen Fakt unterstrich auch Michael Salmikeit, Axalta Head Fleet & Travel Management EMEA: „Es ist enorm wichtig, dass die Kommunikation zwischen der Werkstatt zum Fuhrpark sowie zum Fahrer stimmt. Vor allem bei Verzögerungen im Reparaturprozess muss der Informationsfluss funktionieren“, betonte er.

ALLE REPARATUREN HERSTELLERUNABHÄNGIG UND AUS EINER HAND

Einig waren sich der ARVAL-Netzwerkemanager und der AXALTA Fuhrparkleiter auch über die Auftragsvergabe der Reparatur- und Serviceleistungen. „Von der Unfallschadenreparatur in Karosserie und Lack über Inspektion und Reifenservice: Alle Leistungen sollten möglichst gebündelt in einer Werkstatt durchgeführt werden - das spart den Mitarbeitern wertvolle Zeit, bis ihr Fahrzeug wieder einsatzbereit ist.“ Darüber hinaus sei für Leasinggeber und Flotten entscheidend, dass der Werkstattpartner Unfallschäden an Fahrzeugen aller Marken reparieren kann – und zwar nach OEM-Vorgaben. „Deshalb arbeitet ARVAL zu 95 Prozent mit unabhängigen K&L-Partnern zusammen. Dabei handelt es sich überwiegend um IDENTICA und EUROGARANT-Betriebe“, erklärte Stefan Fenzl. Doch nicht nur die Unfallschadenreparatur, sondern auch die Aufbereitung der Fahrzeuge nach Ablauf des Leasingvertrages seien Geschäftsfelder, in denen K&L-Betriebe stark ins Flottengeschäft einsteigen könnten. Denn im Durchschnitt laufen die Full-Leasing-Service-Verträge bei ARVAL 38,5 Monate. „Somit handelt es sich selbst am Ende der Vertragslaufzeit bei diesen Leasingwagen um neuwertige Fahrzeuge“, verdeutlichte Stefan Fenzl.

CHANCE FÜR MECHANIK

„Autoservice, Unfallreparatur, Glasschäden, Reifenwartung und -ersatz sind die häufigsten Leistungen, die Flotten von ihren Werkstattpartnern erwarten“, hob FLI-Experte Stephan Ortmann hervor. „K&L-Betrieben bietet das Flottengeschäft somit eine hervorragende Chance, sich insbesondere im Bereich Mechanik breit aufzustellen“, fügt er hinzu. Diese Chance hat Betriebsinhaber Mike Wissel vor rund drei Jahren genutzt. „Das Flottengeschäft war bei uns eng verbunden mit dem Ausbau des Bereichs Mechanik“, betont er vor den Teilnehmern des Themenforums. Inzwischen beschäftigt er zwei Mechanikermeister und bildet auch in diesem Bereich aus. Eine wichtige Voraussetzung für ihn: Know-how. „Allein im vergangenen Jahr habe ich 4000 Euro ausschließlich in die Weiterbildung meiner Mitarbeiter investiert“, erzählt er. Unter anderem nahm sein Team an Bosch-Schulungen für die Reparatur von E-Fahrzeugen teil und besuchte Hochvolt-Schulungen. Außerdem setzt Mike Wissel auf hochwertige Diagnosetechnik: So nutzt er in seinem IDENTICA-Betrieb unter anderem den Euro DFT und den mega macs 66 von Hella Gutmann Solutions.

STRATEGISCHE PARTNER AUSWÄHLEN

Die Investitionssumme für den Ausbau des gesamten Bereichs Mechanik schätzt Mike Wissel auf rund 400.000 Euro. „Das Geschäft lohnt sich“, unterstrich der Betriebsinhaber während des Themenforums – ohne jedoch konkrete Zahlen nennen zu wollen. Zur Stärkung seines Betriebes habe die Kooperation mit der Global Automotive Service (G.A.S.) besonders beigetragen. „Durch diese Zusammenarbeit während der vergangenen drei Jahre sind wir stark gewachsen und konnten inzwischen einen zweiten Standort in Betrieb nehmen“, schilderte Mike Wissel. Inzwischen arbeitet er mit Flotten bis zu einer Größe von 70 Fahrzeugen zusammen.

PAKETPREISE BEACHTEN

G.A.S.-Chef Andreas Brodhage stellte während der Veranstaltung heraus: „Wichtigste Voraussetzung ist das Engagement der Betriebe selbst. Sie müssen sich auf die Herausforderungen einlassen wollen.“ Darüber hinaus empfahl er den Werkstätten: „Holen Sie sich einen strategischen Partner an Bord, der Sie im Flottengeschäft unterstützt.“ So gilt für G.A.S.-Partner ein einheitlicher Stundensatz für Mechanik-Leistungen – Teile exklusive. „Schauen Sie sich die Pakete genau an und kalkulieren Sie alle Details“, riet der G.A.S.-Geschäftsführer in diesem Zusammenhang.

MIT KLEINSCHADENREPARATUR PUNKTEN

Darüber hinaus lohnt es sich im Zusammenhang mit dem Flottengeschäft für K&L-Betriebe, Smart-Repair-Leistungen anzubieten. Fuhrparkleiter Michael Salmkeit erläuterte: „Der typische Schaden bei 120.000 Kilometern Laufzeit bei unseren Fahrzeugen sind Steinschläge.“ Für die Reparatur kleinerer Schäden hat der Fuhrparkleiter einen Reparaturbetrieb dazwischengeschaltet. „Das ist günstiger als der Gutachterpreis beim Leasinggeber – bei gleich hoher Qualität“, verdeutlicht er. Vor allem bei Innenraumschäden gebe es durch Smart-Repair-Leistungen der Betriebe enormes Einsparpotenzial.

WEB-PLATTFORM FÜR MEHR PRÄSENZ BEI GROSSKUNDEN

Der Profi-Club präsentierte den Betriebsinhabern während der Veranstaltung Lösungen, um mehr Präsenz bei potenziellen Auftraggebern zu zeigen. So stellte Stephan Ortmann live die Plattform RepScore.net vor. Diese ermöglicht es Betrieben, potenziellen Großkunden ihr Leistungsprofil zu präsentieren und eine elektronische Visitenkarte zu erstellen. Zusätzlich können sie das Tool nach ausgeführtem Auftrag auch zur Kundenzufriedenheitsabfrage nutzen. ARVAL-Netzwerkemanager Stefan Fenzl zeigte sich ebenfalls beeindruckt von der Plattform: „Durch die Weblösung hat der Auftraggeber sein komplettes Partnernetzwerk mit dem dazugehörigen Leistungsportfolio auf einen Blick. Das erlaubt uns die bessere Steuerung der Kunden und eine zeitsparende Abwicklung und Reparatur des Schadens.“

Ina Otto