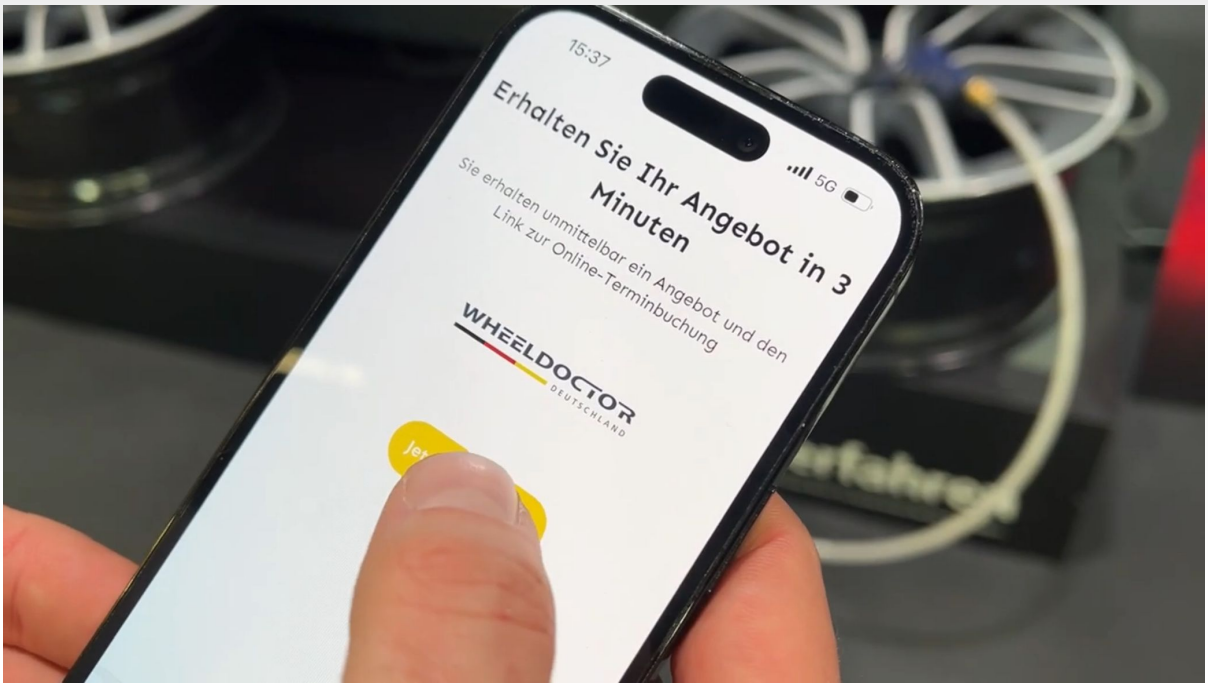

23.04.2025

CARTEC: „UNSER FELGENAUFBEREITUNGS-NETZWERK IST SEHR GUT ANGELAUFEN“

Ein bundesweites Netzwerk aus auf die Felgenaufbereitung spezialisierten Betrieben – das ist das Ziel von Daniel Fuchs, Geschäftsführer der CARTEC Autotechnik Fuchs GmbH. Mit WheelDoctor Deutschland will der Unternehmer ein entsprechendes Netzwerk etablieren. Nach der offiziellen Vorstellung auf der Automechanika im letzten Jahr fiel im Februar der Startschuss für das dazugehörige gleichnamige Web-Portal – Zeit für ein erstes Zwischenfazit.

ERFOLGREICHER START

„Das Netzwerk und das dazugehörige Onlineportal sind sehr gut angelaufen. In den ersten zwei Monaten wurden bereits mehrere hundert Angebote erstellt und auch schon viele Termine in unseren Servicecentern vereinbart“, resümiert Daniel Fuchs gegenüber schaden.news. Auch von Seiten potenzieller Partnerbetriebe sei das Interesse groß, wie der Geschäftsführer weiter ausführt: „Uns ist jedoch wichtig, WheelDoctor Deutschland strukturiert und stabil aufzustellen. Die Integration weiterer Betriebe erfolgt deshalb Stück für Stück. Aktuell sind sechs Betriebe integriert.“

DOMINIK STURM ÜBER SEINEN BETRITT ZUM NETZWERK

Einer davon ist Dominik Sturm mit seinem gleichnamigen Smart Repair-Betrieb. Der Smart Repair-Techniker wagte 2023 den Schritt in die Selbstständigkeit und ist neben seinem Standort in Massenbachhausen in Baden-Württemberg auch mobil im Einsatz. Die Felgenaufbereitung ist seit Betriebsgründung fester Bestandteil des Portfolios. „Felgen sind – genau wie Bremsen – sicherheitsrelevante Bauteile. Deshalb ist mir die qualitative Aufbereitung unter Einhaltung der

Grenzwerte enorm wichtig“, erklärt Dominik Sturm im Gespräch mit schaden.news. Um Qualität und Sicherheit noch besser gewährleisten zu können, stellte der junge Unternehmer im vergangenen Jahr von der manuellen auf die automatische Felgenaufbereitung mit dem WheelDoctor DDC um. „Ich habe viele CNC-Maschinen miteinander verglichen und mich sehr ausgiebig mit den Technologien beschäftigt. Der entscheidende Faktor war letztlich die Lasererfassung – damit gewährleistet Cartec das Einhalten der Grenzwerte und das war mir ganz wichtig.“

Der Einstieg in WheelDoctor Deutschland war für Dominik Sturm die logische Konsequenz. Über die dazugehörige Online-Plattform gehen seither auch Anfragen und Aufträge von Neukunden bei ihm ein. Im letzten Monat waren es laut Dominik Sturm 20 Anfragen.

ZIEL: UNKOMPLIZIERTER PROZESS FÜR ENDKUNDEN UND PARTNERBETRIEBE

Der Prozess von der Werkstattsuche bis zur Terminbuchung läuft dabei komplett digital. Für Netzwerkgründer Daniel Fuchs der wichtigste Aspekt, um das WheelDoctor Deutschland bei den Pkw-Haltern zu etablieren: „Das Ziel ist es, den Prozess für den Endkunden so einfach und unkompliziert wie möglich zu gestalten. Das heißt, als Autofahrer kann ich mit nur wenigen Klicks meine beschädigte Felge erfassen, bekomme sofort einen Preis angezeigt, sehe WheelDoctor-Spezialisten in der Nähe, kann digital einen Termin buchen, fahre in die Werkstatt und lasse die Felge aufbereiten.“

Parallel dazu soll der digitale Prozess den Aufwand in den Betrieben selbst reduzieren. Per App werden die Partnerbetriebe über Anfragen informiert, können so schnell reagieren. Zudem unterstützt das Netzwerk in Sachen Marketing und Social Media-Kommunikation, betreibt eigene Social Media-Kanäle und schaltet in Absprache mit den Partnerbetrieben regionale Meta- und Google-Ads. „Die Inhaberinnen und Inhaber haben in der Regel keine Kapazitäten, um sich neben dem Betriebsalltag auch noch um das Marketing zu kümmern, wir unterstützen dahingehend mit gezielter Online-Werbung, stellen auf Wunsch aber auch Werbematerialien zur Verfügung“, erklärt Daniel Fuchs.

BIS JAHRESENDE SIND DEUTSCHLANDWEITWEITERE PARTNERBETRIEBE GEPLANT

In den nächsten Monaten soll das Felgenaufbereitungs-Netzwerk kontinuierlich vergrößert werden. „Bis Jahresende soll WheelDoctor Deutschland weiterwachsen, um eine möglichst flächendeckende Versorgung in ganz Deutschland zu erreichen. Daran arbeiten wir bereits mit Hochdruck. Denn Fakt ist: Der Bedarf aus Endkundensicht ist riesig, denn im Schnitt kann man davon ausgehen, dass jedes vierte Rad Beschädigungen aufweist“, betont der Netzwerkgründer abschließend.

Carina Hedderich