

Motoo-Jahrestagung

Volles Haus

Die Motoo-Familie wächst. Rund 300 Partner aus Werkstatt und Handel folgten im Oktober der Einladung der Hans Hess Autoteile GmbH zur Jahrestagung, um sich aus erster Hand zu aktuellen Entwicklungen zu informieren.



Rund 300 Partner aus Handel und Werkstatt begrüßten Geschäftsführer Philipp Hess und sein Team in Brühl

Zu den Neuerungen im kommenden Jahr gehört an erster Stelle ein Wechsel. Motoo beendet den Vertrag mit dem Anwaltsportal Advomotive zum Jahresende. Künftig können sich Motoo-Partner in Rechtsfragen, insbesondere bei Streitigkeiten mit Versicherungen, an die Münchner Kanzlei Voigt wenden. Dieser Wechsel könnte sich als Glücksgriff erweisen, denn Geschäftsführer und Anwalt dieser Kanzlei ist Bernd M. Höke. In seiner bisherigen beruflichen Laufbahn war er u.a. Schadenchef einer deutschen Versicherung. Zudem hatte er im Gremium der Schadenchefs aller deutschen Versicherer den Vorsitz.

Bei seiner Vorstellung in Brühl erklärte Höke, er habe die Seiten gewechselt, weil von einem fairen Umgang der Versicherer mit den Werkstätten nicht mehr die Rede sein könne. „Im letzten Jahr haben die Versicherer im Geschäftsfeld Kfz-Versicherung über 1,1 Mrd. Euro Verluste gemacht“, so Höke. Zunehmende Schadensteuerung und wachsender Druck auf Werkstätten und Kunden seien ein Mittel, um die Verluste zu minimieren. Wohin das führe, zeige das Beispiel Großbritannien, wo der Versicherer Sun Direct mittlerwei-

le ein eigenes Werkstattnetz betreibt. Zuvor hatte Hans Hess Autoteile-Geschäftsführer Philipp Hess in einem Rück- und Ausblick wichtige Punkte der Unternehmensentwicklung benannt und Herausforderungen für die Zukunft aufgezeigt. Zu den positiven Entwicklungen gehöre unter anderem das Wachstum bei Motoo, wo man mittlerweile 173 Werkstatt- und 52 Handelspartner unter Vertrag hat. Zudem profitiert auch die Hess-Gruppe von der in diesem Jahr positiven Entwicklung im freien Teilemarkt mit durchschnittlich acht bis zehn Prozent Umsatzzuwachs.

Künftige Herausforderungen

Die Zukunft hält für die Betriebe in Handel und Werkstatt allerdings einige Herausforderungen bereit, die Philipp Hess in technologische, politische und gesellschaftliche unterteilt. Technologisch sei neben der wachsenden Komplexität in der Diagnose vor allem die Veränderung der Mobilität eine wichtige Herausforderung. „Wenn Toyota mit dem Ur-Prius ohne Probleme drei Mio. Kilometer mit dem ersten Elektromotor zurückgelegt hat, ist

das für Teilehandel und Werkstätten sicher kein Grund zum Jubeln“, so Hess. Gesellschaftlich stehe das Auto gerade bei jungen Menschen immer weniger im Fokus. Stattdessen würden alternative Mobilitätskonzepte und Anbieter genutzt. Politisch ist trotz Euro 5/ Euro 6 und der Service-GVO für den freien Markt keineswegs die Zeit der Entspannung angebrochen. Im Gegenteil: durch neue Konzepte wie „E-Call“ könnten die Automobilhersteller neue Wege nutzen, um die freie Konkurrenz abzuhängen (vgl. Beitrag S. 50).

Potenziale ausschöpfen

Trotz allem sieht Philipp Hess auch im klassischen Werkstattgeschäft noch zahlreiche brachliegende Potenziale. Um diese zu nutzen, bietet Motoo Verbesserungen zur Optimierung der Betriebsabläufe, Marketingmaßnahmen für die zielgruppengerechte Kundenansprache, neue Service-Konzepte wie Easy Auto Service und künftig auch das technische Portal „Konnect“, das die Mitarbeiter in der Werkstatt zielgenau am Arbeitsplatz mit den richtigen Informationen versorgen soll. Noch befindet sich Konnect, das in Kooperation mit der Teileindustrie und technischen Dienstleistern entwickelt wurde, im Pilotstatus. Die ersten Ansätze sind allerdings vielversprechend und sollen die Arbeitsprozesse in Werkstätten deutlich verändern.

Alles aus einer Hand

Systemleiter Mitja Bartsch freute sich über das fast vollständige Erscheinen aller Motoo-Werkstattspartner zur diesjährigen Tagung. Er bedankte sich beim Motoo-Optimierungsteam für die Unterstützung und die gute Zusammenarbeit. 2012 stehe für das System der Ausbau der Internetpräsenz, eine neue Kooperation mit der regionalen Online-Vermarktungsplattform „kaufda.de“ sowie eine neues Ersatzwagenangebot für Partner auf dem Programm. Zudem ist geplant, den Bereich Motoo-Classic auszubauen und ein Expertennetzwerk zu schaffen. Eine Sortimentsausweitung stellte Vertriebsleiter Thomas Nelles auf der Tagung vor. Künftig können alle Hess-Autoteile-Kunden auch Verbrauchsmaterialien, so genannte C-Teile, direkt über ihren Teilehändler beziehen. „Wir folgen damit unserem Prinzip alles aus einer Hand“, so Nelles. fs