

Autoexcellent Autoland Neustadt

Aus zwei mach eins

Im Autoland Neustadt haben zwei Unternehmer ihre Ideen vom Mehrmarkenhandel und -service unter einem Dach verwirklicht. Unterstützt werden sie dabei vom Werkstattsystem Autoexcellent.



Bilder: Schlieben

Neustart in Neustadt“, könnte man die Unternehmensgeschichte des Autolands Neustadt überschreiben. Denn für Uwe Unverricht schließt sich im Autohaus an der Austraße 105 der Kreis. 1993 hat er, damals noch VW- und Audi-Händler, den großzügig gestalteten Betrieb auf dem 15.000 Quadratmeter großen Areal als Inhaber selbst gebaut und zehn Jahre lang erfolgreich betrieben. Dann kam die erste große Fusionswelle in den Händlernetzen, ausgelöst auch durch die GVO. Unverricht wollte sich einer Zwangsfusion nicht beugen. Als Händler hatte er schlechte Karten, sich der Macht des Herstellers zu widersetzen. „Weitere finanzielle Abenteuer, die der Hersteller von uns verlangte, wollte ich nicht eingehen, also blieb mir nur die Betriebsaufgabe.“ Raus aus dem Händlervertrag hieß aber nicht raus aus der Branche. Uwe Unverricht arbeitete als freier Händler

weiter und erwarb sich unter dem Namen NEC-Automobile schnell einen untadeligen Ruf. Den genoss auch sein Nachbar am neuen Standort, Thomas Boller. Er führte eine Werkstatt bereits in zweiter Generation.

Neustart mit Systemunterstützung

Mit dem neuen Nachbarn Unverricht verstand er sich gut, und profitierte im Service auch von den NEC-Automobile-Kunden. Stetiges Wachstum des Handelsgeschäfts von Unverricht und des Werkstattservice von Boller führten aber zusehends zu Platzproblemen. „Unser alter Standort bot keinerlei Möglichkeiten das Geschäft zu vergrößern, also haben wir uns Anfang 2009 auf die Suche nach einem neuen Betriebsgelände gemacht“, erzählt Uwe Unverricht. Dass die ausgerechnet mit dem von ihm 1993 erbauten Autohaus



Thomas Boller (l.) und Uwe Unverricht verwirklichen im Autoland Neustadt ihre Ideen vom Mehrmarkenautohaus

mit Werkstatt endete, sieht der Unternehmer nicht als Ironie des Schicksals. „Eigentlich war uns das Gelände zunächst etwas zu groß, aber die Pachtbedingungen waren angemessen, sodass wir nicht lange gezögert haben, als uns der Betrieb angeboten wurde“, so Boller. Für beide war aber

klar, dass sie für den Neustart unter einem gemeinsamen Dach externe Unterstützung benötigen. Die fanden die beiden in Andy Staudigel, Systemberater des Teilegroßhändlers Leise GmbH & Co. KG aus Coburg. „Wir haben seit Jahren sehr enge Verbindungen zur Firma Leise, die auch Gesellschafter der Select AG ist, und arbeiten vertrauensvoll zusammen. Darum haben wir mit Herrn Staudigel Lösungsmöglichkeiten für den neuen Betrieb gesucht“, erzählt Thomas Boller. Die waren schnell gefunden, denn der Systemberater zeigte den beiden das Design des noch jungen Werkstattsystems Autoexcellent, das gemeinsam von der Select AG und der Coparts Autoteile GmbH angeboten wird. „Das Design und die Inhalte des Konzepts haben uns spontan gefallen.“

Partnerschaft auf Augenhöhe

Zudem passt die Chemie mit dem Haus Leise. Partnerschaft schreibt man da nicht nur auf Papier, man lebt sie auch“, so Uwe Unverricht. Dass es sich bei Autoexcellent um ein junges, noch wenig bekanntes System handelt, störte die beiden nicht, im Gegenteil. „Mit Autoexcellent strebt man einen höherwertigen Charakter in Leistungsangebot, Qualität der Partner und des äußeren Erscheinungsbildes der Betriebe an. Das passt zu unseren Zielen und Vorstellungen, denn wir wollen uns auf einer Augenhöhe mit Markenautohäusern bewegen“, beschreibt Thomas Boller.

Dabei verfolgen die Unternehmer ganz klare und eigene Strategien, beispielsweise im Fahrzeughandel. Spezialität im Autoland Neustadt ist der Verkauf von Gebrauchtwagen im Kundenauftrag. „Wir haben uns mit diesem Service einen Namen in der Region gemacht“, erklärt Uwe Unverricht. Weil viele Kunden den

Die Werkstattausrüstung haben die Unternehmer im Pachtvertrag mit übernommen



Aufwand scheuen oder schlicht keine Zeit haben, sich selbst um den Verkauf ihres Gebrauchtwagens zu kümmern, nutzen sie gern den Service vom Autoland Neustadt. „Wir machen eine technische Bestandsaufnahme des Fahrzeugs, geben den Kunden Empfehlungen, was vor dem Verkauf noch repariert werden sollte und ermitteln dann für sie einen marktgerechten Verkaufspreis und bieten im Zuge einer Vermittlung den Verkauf des Fahrzeugs durch unser Autohaus an.“ Der Full-Service zahlt sich nicht nur im Handel aus, auch die Werkstatt

profitiert von dieser Besonderheit. Neben der aktiven Gebrauchtwagenvermittlung bietet Uwe Unverricht mit seinen fünf Verkäuferinnen vor allem EU-Neufahrzeuge, aber auch Neuwagenvermittlungen aller Marken an. „Natürlich liegt unser Schwerpunkt auf den Marken des Volkswagenkonzerns, aber ich kann dank guter Kontakte genauso gut auch Neufahrzeuge von Opel, Mercedes oder BMW vermitteln.“ Insgesamt verkauft das Team vom Autoland Neustadt über 800 Fahrzeuge pro Jahr.

Auf Augenhöhe: Andy Staudigel (l.), Rudolf Fries (Prokurist bei Leise, 2.v.l.) und Horst Regnath (r.) sind wichtige Partner für Thomas Boller und Uwe Unverricht



tegee-rumler.eu

Für den Winter bestens gerüstet:

- Classic Vorreiniger 8245: der Streusalz-Beseitiger!
- NANO Mega-Wax Ultra: der Streusalz-Blocker!
- Und das VDA-konform

caramba

Obwohl die beiden in der Region schon einen sehr guten Namen haben, ist ihnen bewusst, dass sie noch viel Arbeit in die eigene Marke und insbesondere den weiteren Ausbau des Werkstattservice investieren müssen.

Autohaus als Veranstaltungsort

Dabei sind sie im ersten Jahr am neuen Standort durchaus erfolgreich gewesen. „Die Werkstattauslastung ist binnen eines Jahres so stark gestiegen, dass wir die Werkstattmannschaft von zwei auf vier Mitarbeiter verdoppelt haben“, erzählt Thomas Boller. Allerdings tut er sich schwer, für seinen Mehrmarkenservice neue Mitarbeiter zu finden. „Wer 20 Jahre lang eine Marke repariert hat, beherrscht die zwar im Schlaf, kapituliert aber schon an einfachen Arbeiten, wenn er Fahrzeuge anderer Marken reparieren soll“, schildert Boller seine Erfahrungen. Um das Servicegeschäft weiter anzukurbeln und die Werkstattauslastung kontinuierlich zu erhöhen, bietet das Unternehmen neben klassischen Wartungs- und Verschleißreparaturen, Lackierung und Fahrzeugaufbereitung auch zunehmend Reparaturfestpreisangebote. Auch dabei erhalten die Unternehmer Unterstützung von ihrem Systemgeber. „Wir nutzen regelmäßig die Werbeflyer von Autoexcellent, die wir über örtliche Medien verteilen“, erzählt Uwe Unverricht. Zudem öffnen die beiden ihr Autohaus regelmäßig für Kundenveranstaltungen, bei denen sie auch von der Systemzentrale unterstützt werden. Fester Programmpunkt ist beispielsweise eine Oldtimer-Rallye, die alljährlich auf dem Gelände des Autohauses startet. Auch das Oktoberfest im Autohaus Neustadt ist für viele Kunden



Blick in die Ausstellungshalle: Viele der ausgestellten Fahrzeuge vermittelt Uwe Unverricht im Kundenauftrag. Zuvor wurde ihr technischer Zustand in der Werkstatt kontrolliert und bei Bedarf korrigiert

mittlerweile ein fester Veranstaltungstermin im Kalender. „In diesem Jahr werden wir kurz vor Weihnachten eine besondere Veranstaltung für Kunden ausrichten, bei der wir mit einem Weihnachtsartikelversand kooperieren“, erzählen die Chefs.

Unterstützung für alle Marken

In der Tagesarbeit schätzen die beiden vor allem den technischen Support, den ihnen die Software des Systems bietet. Ein paar Wünsche hat Thomas Boller allerdings noch, was Menge und Qualität der zur Verfügung stehenden technischen Informationen angeht. Insbesondere detaillierte Reparaturleitfäden wünscht sich Werkstattchef Boller. „Wir wollen besser sein als Markenbetriebe, darum brauchen wir noch mehr Informationen.“ Keine Wünsche offen lässt aus seiner Sicht das Teilebestellsystem Autoteilepilot 24. „Die Teileidentifikation ist einfach, schnell und

sehr präzise und dank des guten Lieferservice der Firma Leise haben wir eine sehr hohe Flexibilität und Freiheitsgrade, was die Auftragsvergabe angeht.“

Auf die Frage, ob sie die Autoexcellent-Signalisation noch einmal gegen ein Herstellerlogo tauschen würden, schütteln Uwe Unverricht und Thomas Boller heftig die Köpfe und schmunzeln. „Warum? Wir haben mit der Firma Leise einen Partner, der uns auf Augenhöhe behandelt und uns keine Knebelverträge unterjubelt. Das System Autoexcellent wirkt hochwertig und wird von den Kunden auch so wahrgenommen. Zudem haben wir die Möglichkeit, aktiv an der Weiterentwicklung des Systems mitzuwirken und sind frei, unsere Ideen von einem modernen Mehrmarkenautohaus in die Tat umzusetzen. Und das ohne betriebswirtschaftlichen Selbstmord zu begehen. Warum sollten wir das mit einem Markenvertrag aufs Spiel setzen?“ *Frank Schlieben*



Professionelle Fahrzeugaufbereitung gehört zu den Dienstleistungen, die das Autoland Neustadt nicht nur für die eigenen Gebrauchtwagen nutzt, sondern auch Werkstattkunden anbietet



Qualitätsware: Das TÜV-Gebrauchtwagenzertifikat ist bei Gebrauchten vom Autoland Neustadt selbstverständlich