APZ CARMOTION

„Mehr Herzblut geht nicht“

Der Trend geht bei den Aufbereitungsprofis in Richtung Fulfillment-Dienstleister: Neun Fragen an Peter Klingenmeier und Peter Hirner, beide Geschäftsführer von APZ Carmotion.

Fotos: APZ Carmotion

asp: *Aufbereitung sichert Erträge – ein Satz, den man von Ihnen gerne hört. Wie schnell überzeugen Sie damit aktuell Unternehmer?*
P. Klingenmeier: Diese pauschale Erkenntnis ist für das Autohaus sicher nicht neu, genauso wie die Erkenntnis „Das Auge kauft“. Eine spürbare Ertragsverbesserung liefert der Aufbereitungsprozess aber nur, wenn er abgestimmt, zeitnah und nachhaltig durchgeführt wird. Auch um die Standzeit 1 innerhalb von fünf Arbeitstagen zu halten und ein optimales Ergebnis nach Herstellervorgaben zu garantieren.

asp: *Warum sollten Kfz-Betriebe über das Thema professionelle Fahrzeugaufbereitung intensiv nachdenken?*
P. Klingenmeier: Weil es das kleine Einmaleins für die Präsentation von gebrauchten Fahrzeugen und in der heutigen Zeit eine Pflichtveranstaltung für jedes Autohaus ist.

KURZFASSUNG

Bei APZ Carmotion sind aktuell die klassische Komplettaufbereitung und Smart-Repair-Leistungen bei kleinen Rangierschäden an lackierten Bauteilen am gefragtesten – gefolgt von Hol- und Bringdienst respektive Fotoservice.

P. Hirner: Bei der Inanspruchnahme eines externen Dienstleisters ergeben sich organisatorische und monetäre Vorteile, die mit einer internen Fahrzeugaufbereitung in den meisten Fällen nicht zu leisten sind. Dazu gehören zum Beispiel die Flexibilität bei schwankenden Auslastungen, die Einhaltung der fünftägigen Standzeit 1 und eine durchgängig hohe Qualität der Aufbereitungsleistungen. Externe Dienstleister wie APZ Carmotion sind zudem bereit, in eine verbesserte Infrastruktur wie Waschanlage oder Halle zu investieren.

Bei der Inanspruchnahme eines externen Dienstleisters ergeben sich organisatorische und monetäre Vorteile.

asp: *Sie stellen ordentliche Renditen in Aussicht …*
P. Hirner: Die Renditen beginnen mit der Einsparung von Kosten gleich nach der Hereinnahme durch eine zeitnahe stückzahlunabhängige Präsentation der Fahrzeuge. Dazu kommt der optische Mehrwert von rund fünf Prozent durch die erfolgte professionelle Aufwertung.
P. Klingenmeier: Ein 20.000-Euro-Fahrzeug verursacht pro Tag durchschnittlich Kosten in Höhe von zehn bis 15 Euro. Dieser Betrag setzt sich aus Kapitalbindungskosten, Wertverlust, Lagerkosten, Reinigungskosten, Kosten bei Standschäden sowie den Marketingkosten zusammen. Das bedeutet bei einer Standzeit 1 und 2 von 60 Tagen einen Betrag von 600 bis 900 Euro pro Fahrzeug.

Peter Hirner: „Externe Dienstleister sind bereit, in eine verbesserte Infrastruktur zu investieren."

Peter Klingenmeier: „Wir verfolgen mit unseren Kunden immer das ‚Win-win-Prinzip'."

asp: *Welche Ihrer Dienstleistungen sind aktuell am meisten gefragt?*
P. Hirner: An erster Stelle stehen die klassische Komplettaufbereitung und Smart-Repair-Leistungen bei kleinen Rangierschäden an lackierten Bauteilen und Felgen mit Bearbeitung nach Herstellervorgaben. Dazu kommen der Hol-und Bringdienst, unser Fotoservice mit zeitnaher täglicher Durchführung.

asp: *Geht der Trend am Markt derzeit eher zu Full-Service oder zu Detaillösungen wie das von Ihnen angebotene Hagelschadenmanagement, die Vertriebsunterstützung oder den Fotoservice?*
P. Klingenmeier: Trendrichtung ist ganz klar der Fulfillment-Dienstleister, der alle Erfordernisse von der Fahrzeugpflege über Smart-Repair, Hol- und Bringdienste und Fotoservice bis hin zur Eventbetreuung bei der Markteinführung neuer Modelle und der Filiallogistik erfüllen kann. Und dies kontinuierlich und auf hohem Niveau 52 Wochen im Jahr.

asp: *APZ arbeitet als Dienstleister im Hintergrund. Welcher Philosophie haben Sie sich dabei verschrieben?*
P. Klingenmeier: Wir sind seit über 30 Jahren mit einer guten Strategie erfolgreich am Markt und wollen unserem Kunden ein möglichst umfassendes Rundum-Sorglos-Paket zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Wir verfolgen mit unseren Kunden immer das „Win-win Prinzip". Wir bieten unseren Kunden alle Vorteile eines Spezialisten, die sie für ihre Kunden nützen können. Die Vorteile reichen von der Investition in neueste Waschtechnik bis hin zu professionellen Verkaufspaketen für den Servicebereich. Mehr Herzblut geht nicht!

asp: *Ihren Beschäftigten in den Betrieben vor Ort kommt dabei eine wichtige Rolle zu, oder?*
P. Hirner: Wir sind ein eingespieltes Team, ein Großteil der Beschäftigten ist bereits seit zehn Jahren oder länger bei uns tätig. Das bündelt viel Erfahrung und sorgt für einen außerordentlich guten Teamgeist. Wir haben ein Weiterbildungsprogramm entwickelt, um bei allen APZ-Beschäftigten einen hohen Qualitätsstandard zu sichern. So lässt sich für jeden dieser Spezialisten garantieren, dass er nicht nur in Sachen Fahrzeugpflege und Fahrzeugaufwertung versiert ist, sondern darüber hinaus immer serviceorientiert und im Sinne des Kunden agiert.

Unser Highlight 2016 ist die Eröffnung der B26 Oldtimer Manufaktur in Schwäbisch Gmünd.

asp: *Blicken wir ein wenig voraus: Dieses Jahr steht bei Ihnen das Thema Oldtimeraufwertung auf der Agenda. Wie weit sind Sie hier?*
P. Klingenmeier: Unser Highlight 2016 ist sicher die Eröffnung der B26 Oldtimer Manufaktur in Schwäbisch Gmünd Mitte des Jahres, in der wir ein Oldtimeraufbereitungszentrum für Kundenfahrzeuge und der ausgestellten Exponate installieren werden. APZ ist bestens vorbereitet. Wir schulen und trainieren für die neuen Aufgaben derzeit bundesweit APZ-Mitarbeiter zu Oldtimerexperten, um überregional bei Kundenanfragen professionelle Ansprechpartner zu haben. Für die Stationslogistik und Einzelaufträge der Kunden wird ein neuer geschlossener 18-Meter-Fahrzeugtransporter in Betrieb gestellt und in der B26 Manufaktur Schwäbisch Gmünd stationiert.

asp: *Und die Resonanz bisher aus der Oldtimerszene?*
P. Hirner: Bekräftigt durch diese Investitionen in den Oldtimerbereich, sind unter anderem ernsthafte Anfragen und Aufträge aus dem Bereich unserer Premiumkunden wie Porschezentren, Mercedes-Benz-Vertretungen und dem Mercedes Museum in Stuttgart sowie bundesweite interessante Anfragen von Privatpersonen vorhanden.

asp: *Herr Hirner, Herr Klingenmeier, vielen Dank für die interessanten Einblicke.*

Interview: Patrick Neumann

ATH-Heinl

Reifenmontiermaschine ATH M52 mit Hilfsmontagearm ATH A34

für nur
€ 1.995,-
zzgl. Fracht und MwSt.

- Mit pneumatischem Heckschwenker
- Neue verwindungssteife Konstruktion mit hochpräziser Laserschnittverarbeitung
- Spannbereich außen bis 22", zusätzlich verstellbar um -2"
- **Jetzt auch WDK-zertifiziert (nur in Verbindung mit optionalem WDK-Kit)**

ATH-Heinl GmbH & Co. KG
www.ath-heinl.de
Tel.: 09661 87764 00

automechanika FRANKFURT 13.-17.09.2016
Halle 8.0, Stand A41