



- 1 Neben dem Verkauf von EU-Reimporten setzt das Autohaus Hofbauer in Bayerbach ...
- 2 ... auf das Werkstattkonzept AC Auto Check.
- 3 Helmut und Heidi Hofbauer in ihrem Betrieb
- 4 Skoda-lastig: Im Verkaufsraum dominiert immer noch der geflügelte Pfeil.

**Existenzielle Fragen**

Natürlich fiel dem Ehepaar der große Schritt in die neue Freiheit nicht leicht. Zumal sich die Hofbauers in der Region und darüber hinaus als Skoda-Händler einen Namen gemacht hatten – mehr als 20 Jahre lang. Teilweise nehmen die Kunden auch heute noch eine Strecke von 50 Kilometern auf sich, nur damit ihr Skoda-Modell hier in Bayerbach gewartet oder repariert wird. Wie reagiert generell der Kunde? Wie groß ist das Vertrauen der Stammkunden in die handelnden Personen vor Ort? Und überhaupt: Wie stark ist die Autohaus-Marke Hofbauer? Existenzielle Fragen, die die Inhaber vergangenes Jahr beschäftigten. Dennoch sprangen sie ins kalte Wasser und vertrauen seit Anfang 2016 verstärkt auf die Reimportexperten von Toha und das Werkstattkonzept AC Auto Check, mit ATR als Konzeptzentrale im Hintergrund. „Wir sind mit unseren Partnern Toha und ATR sehr zufrieden“, betont Helmut Hofbauer.

**Persönlicher Austausch**

Nachdem die Marken Skoda und Ssangyong dem Kfz-Betrieb keine Fahrzeuge mehr auf den Hof stellen, bezieht das Ehepaar Hofbauer seine Autos über Toha – zu guten Konditionen, so Helmut Hofbauer. Er hebt vor allem die gute Fahrzeugübergabe, den persönlichen Austausch mit dem Toha-Team und die Tatsache hervor, dass man immer mit demselben Ansprechpartner zusammenarbeite.

**FREIER MEHRMARKENHANDEL**

# Niederbayerische Freiheit

Helmut und Heidi Hofbauer haben sich für den Schritt in die Selbstständigkeit entschieden – und die Verträge mit den Marken Skoda und Ssangyong zurückgegeben. Eine richtige Entscheidung?

Seit Anfang des Jahres spürt er vom Hersteller keinen Druck mehr. Die Rede ist von Helmut Hofbauer, der im niederbayerischen Bayerbach ein kleines Autohaus betreibt. Der Chef macht einen zufriedenen Eindruck, Gleiches gilt für seine Frau Heidi. „Jetzt ist es besser als zuletzt“, sagt sie im Gespräch. „Heute sind wir frei. Wir können mehr selber entscheiden.“

Schon von der Straße aus sieht man den Mehrmarkenwelt-Pylon, ein Indiz dafür, dass Helmut Hofbauer neuerdings

in der Lage ist, seinen Kunden 25 Automarken zu offerieren. Die EU-Reimporte bekommt der Firmenchef über Toha aus Hinterschmiding. Vorbei also die Zeiten, als die Hofbauers noch Vertragspartner der Marken Skoda und Ssangyong waren. Besucher, die im Verkaufsraum genauer hinschauen, können an der einen oder anderen Stelle noch letzte Reminiszenzen an den geflügelten Pfeil erkennen.

Eigentlich schließt sich im Autohaus Hofbauer nun der Kreis. Im Jahr 1984 als freie Werkstatt gestartet, schloss man zehn Jahre später den Vertriebs- und Servicevertrag mit Skoda ab. 2011 fiel dann der Entschluss, den Vertriebsvertrag wieder zu kündigen. Vier Jahre danach, also Ende 2015, war dann auch mit dem Skoda-Service Schluss. „Warum haben wir das nicht schon früher gemacht?“, fragt sich Heidi Hofbauer. Auch mit Ssangyong sei man nicht glücklich geworden – deshalb die Trennung.

**KURZFASSUNG**

Seit Kurzem setzt das Autohaus Hofbauer im niederbayerischen Bayerbach auf zwei Standbeine: EU-Neuwagen über Toha sowie das Full-Service-Werkstattkonzept AC Auto Check. Den Vertriebs- und Servicevertrag mit Skoda und Ssangyong vermissen die Betreiber nicht.



**Hingucker:** Der Pylon verrät auf einen Blick die Vorteile der Mehrmarkenwelt von Toha.

Fotos: Patrick Neumann

30 bis 40 EU-Neuwagen haben sich die Autohausbetreiber für dieses Jahr vorgenommen. Das gängigste Procedere: Gemeinsam mit den Kunden konfigurieren sie am Verkäuferarbeitsplatz das Wunschfahrzeug, aktuell meistens noch aus der Skoda-Range. „Die Leute wissen ja, dass wir lange Jahre Skoda verkauft haben“, erklärt der Firmenchef. „Für uns ist das somit einfacher.“

Und andere interessante Automarken? Etwas zögerlich nennen Helmut und Heidi Hofbauer VW, Seat und eventuell Toyota. Doch momentan möchten sie noch die Skoda-Schiene fahren und mit den Interessenten das Wunschfahrzeug via Online-Plattform Carset zusammenstellen. Übrigens aus mehr als 300.000 Konfigurationsmöglichkeiten. Dank der detaillierten Gegenüberstellung von EU-Neuwagen und deutschem Modell – mit dem Rabatt in Prozent und Euro – ist die Frage nach einem möglichen Nachlass schnell vom Tisch. Das Angebot am Bildschirm zeigt seine Wirkung. Helmut Hofbauer: „Die Rabattdiskussion ist vorbei.“

Neuland betreten die Inhaber nun auch, was das Thema Marketing angeht. So betrachtet es Heidi Hofbauer als Nachteil, dass der Betrieb natürlich ohne den Vertriebs- und Servicevertrag nicht mehr auf der Skoda-Webseite gelistet ist. Man

## TOHA-NEWS: HEIMAT FÜR EX-VERTRAGSHÄNDLER

Ein elitärer Kreis – so stellt sich Anton Donnerbauer seine neuen Stützpunktpartner vor. Mit ihnen hebt Toha sein Angebot auf eine neue Stufe. Die Resonanz sei enorm, so der Toha-Geschäftsführer. Und er hat handfeste Vorteile parat: Toha bietet etwa einen Gebietschutz im Umkreis von 20 Kilometern bei einer jährlichen Abnahme von 100 Fahrzeugen, einen Paketeinkauf zu Vorteilsbedingungen, Großhändler-Konditionen bei Finanzierungs- und Leasinganbietern sowie die kostenlose Unfallschadensabwicklung durch die spezialisierten Partner-Rechtsanwälte. Doch nicht nur konzeptionell, sondern auch in Sachen IT schiebt Geschäftsleitungsmitglied Hannes Falk eine Menge an. „Noch nie war das Konfigurieren von Fahrzeugen aus 27 EU-Ländern so einfach und übersichtlich wie jetzt“, betont er. So bietet die neue Version des Toha Configurators über zwei Millionen Konfigurationsmöglichkeiten. Neben Features wie Alternativangebote und automatische Paketauswahl ist hier das neue Verfügbarkeitsbarometer hervorzuheben. „Damit erhält der Verkäufer erstmals in Echtzeit bei jedem Mausklick auf ein Ausstattungselement alle verfügbaren Angebote aus 27 EU-Ländern mit der höchstmöglichen Ersparnis in Euro und Prozent angezeigt“, sagt Falk. Außerdem erkenne man nun sofort, wenn eine gewählte Ausstattung die Konfiguration einschränken würde.

müsse jetzt selbst Marketing machen, mit großer Unterstützung von ATR und Toha. Letzteres etwa bei der neuen Homepage.

### Service für alle Marken

Dank AC Auto Check wartet und repariert Kfz-Meister Helmut Hofbauer mit seinen zwei Mechanikern jede Marke. „Alles, was eine gute Werkstatt ausmacht“, heißt es im Firmenflyer. Fünf bis acht Werkstattdurchgänge stehen täglich im Kalender. Abgesehen von der Inspektion nach Herstellervorgaben bietet der fünf Mitarbeiter zählende Betrieb unter anderem die Motordiagnose, die Unfallinstandsetzung, die Haupt- und Abgas-

untersuchung sowie einen Klima- und Autoglasservice an. Alles natürlich mit System, weshalb man unters Full-Service-Werkstattkonzept-Dach schlüpfte.

Schon nach wenigen Monaten möchte man die Hotline, die technischen Informationen, die IT-Programme sowie die vier Mal am Tag existierende Belieferung von AC Auto Check nicht mehr missen. Ferner hebt Heidi Hofbauer die kostenlosen Schulungen hervor, in denen echte Probleme aus den Betrieben behandelt würden und die somit sehr lösungsorientiert seien. Das kenne die Hofbauers von ihren ehemaligen Importeuren auch ganz anders.

Patrick Neumann

## IMPRESSUM ISSN NR. 1437-1162

### Anschrift von Verlag und Redaktion

Springer Automotive Media  
Springer Fachmedien München GmbH  
Aschauer Str. 30 · 81549 München  
Tel. 0 89/20 30 43-0  
Fax Redaktion 0 89/20 30 43-12 18  
Fax Anzeigen 0 89/20 30 43-12 40  
http://www.autoservicepraxis.de

Springer Fachmedien München GmbH ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science + Business Media

### Redaktion

**Herausgeber**  
Dipl.-Ing. Jürgen Wolz (TÜV SÜD Auto Service GmbH),  
Lars Kammerer (TÜV SÜD Auto Service GmbH)  
Anschrift siehe Verlag

### Chefredaktion (V.i.S.d.P.)

Ralph M. Meunzel Tel. 0 89/20 30 43-12 03

### Koordination

Patrick Neumann Tel. 0 89/20 30 43-11 84

### Redaktion

Valeska Gehrike (vg) Tel. 0 89/20 30 43-23 09  
Alexander Junk (aj) Tel. 0 89/20 30 43-23 10  
Dietmar Winkler (diwi) Tel. 0 89/20 30 43-27 92

### Online-Redaktion

Ralf Padrtka (Leitung) Tel. 0 89/20 30 43-12 84  
Thomas Maier Tel. 0 89/20 30 43-23 11  
Frank Seizle Tel. 0 89/20 30 43-11 08

E-Mail: autoservicepraxis@springer.com

### Ständige Mitarbeiter

Eva-Elisabeth Ernst, Manfred Schlegel, Marcel Schoch,  
Dieter Vathróder, Erwin Wagner

### Gesamtleitung Herstellung

Maren Krapp Tel. 0 89/20 30 43-14 18

### Layout

Diane Laudien Tel. 0 89/20 30 43-11 87

### Verlag

Geschäftsführer  
Peter Lehnert Tel. 0 89/20 30 43-22 54

### Verlagsleiter

Springer Automotive Media  
Ralph M. Meunzel Tel. 0 89/20 30 43-12 03

### Anzeigen- und Marketingleitung

Michael Harms Tel. 0 89/20 30 43-12 42

### Anzeigenverkauf

Sanja Klöppel Tel. 0 89/20 30 43-12 24  
Birgit Zipfel Tel. 0 89/20 30 43-11 91  
Fax 0 89/20 30 43-12 40

### Marketing

Alexandra Wutz (Fachliche Leitung) Tel. 0 89/20 30 43-21 05  
Susanne Schwarzenböck Tel. 0 89/20 30 43-11 36  
Fax 0 89/20 30 43-11 81

### Anzeigenverwaltung

Aylin Uysal Tel. 0 89/20 30 43-23 58  
Gültig ist die Anzeigen-Preisliste ab 01.10.2015

### Gelegenheitsanzeigen

Doris Kester-Frey Tel. 0 89/20 30 43-11 33  
E-Mail: kontakt.anzeigen@springer.com

### Leitung Vertriebskoordination

Fachzeitschriften  
Tatjana Sachenbacher Tel. 0 89/20 30 43-16 27

### Online-Medien

Stefan Griessmann (Leiter Portale) Tel. 089/20 30 43-11 57  
Ute Sauermann Tel. 089/20 30 43-22 18  
(Produktmanagerin Portale SAM)  
Abo-Service Tel. 0 89/20 30 43-15 00  
Fax 0 89/20 30 43-21 00

Sitz: Aschauer Str. 30 · 81549 München

E-Mail: vertriebservice@springer.com

Der Verlag übernimmt keine Haftung für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Fotomaterial, daher besteht auch kein Anspruch auf Ausfallhonorar. Mit dem Autorenhonorar gehen die Verwertungs-, Nutzungs- und Vervielfältigungsrechte an den Verlag über, insbesondere auch für elektronische Medien (Internet, Datenbanken, CD-ROM). Es werden nur solche Manuskripte angenommen, die an anderer Stelle weder veröffentlicht noch gleichzeitig angeboten sind. Für die mit Namen des Verfassers gekennzeichneten Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die pressegesetzliche Verantwortung; sie stellen also nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar.

### Erscheinungsweise

monatlich, 12 Ausgaben pro Jahr

### Bezugspreis

Einzelheft: € 10,90 netto/€ 11,66 brutto inkl. MwSt.; inkl. Versand. Jahresabonnement Inland: € 81,60 netto/€ 87,31 brutto inkl. MwSt.; inkl. Versand. Ausland (Europa): € 93,60 netto/€ 100,15 brutto inkl. MwSt.; inkl. Versand. Ausland (außerhalb Europa): auf Anfrage. Preisänderungen vorbehalten. Alle weiteren Aboangebote und -preise finden Sie unter [www.autoservicepraxis.de](http://www.autoservicepraxis.de). Abonnementkündigung: schriftlich, nach einem Bezugsjahr, 6 Wochen zum Bezugszeitraumsende.

### Bankverbindung

Hypo-Vereinsbank München (BLZ 700 202 70)  
Kto.-Nr.: 1 830 209 200  
IBAN: DE02 7002 0270 1830 2092 00  
BIC: HYVEDE33XXX, UST-ID: 152942001

### Druck

Stürtz GmbH  
Alfred-Nobel-Str. 33, 97080 Würzburg

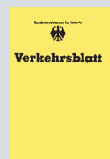
Gerichtsstand und Erfüllungsort: München  
Handelsregister: Amtsgericht München HRB 110956

Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IWV), Sicherung der Auflagenwahrheit.



Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.

AUTO SERVICE PRAXIS veröffentlicht regelmäßig sämtliche im Verkehrsblatt abgedruckten Mitteilungen des Bundesministers für Verkehr, soweit diese für §29 StVZO relevant sind. AUTO SERVICE PRAXIS-Abonnenten verfügen damit über die im Sinne der AU-Anerkennungsrichtlinie erforderlichen Informationen und sind somit vom Bezug des ansonsten vorgeschriebenen Verkehrsblattes befreit.



Bei der Springer Fachmedien München GmbH erscheinen auch die Zeitschriften AUTOHAUS, Autoflotte, GW-trends und Sprint+.