

AUFBEREITUNG

Neues Qualitätsniveau

Sebastian Bach vertraut in seinem gleichnamigen Betrieb auf das Know-how von APZ CarMotion. Der Unternehmer spricht von einer konstant hohen Aufbereitungsqualität.

KURZFASSUNG

Die sehr gute Zusammenarbeit trägt Früchte. Vor rund sechs Jahren setzte sich die heute rund 450 Mitarbeiter zählende Auto Bach Gruppe ein klares Ziel: das GW-Geschäft zu professionalisieren. Dafür holte man sich APZ CarMotion ins Boot.

Möchte Autohausunternehmer Sebastian Bach dem Team rund um Marian Macoviciuc ein Feedback geben, muss er lediglich sein Büro in Limburg verlassen und wenige Meter zu Fuß gehen. In nicht einmal einer Minute erreicht er vom Volkswagen Zentrum Limburg aus die Aufbereitungshalle des bundesweit agierenden Dienstleisters APZ CarMotion. Aktuell warten hier Mo-

delle mit dem Porsche-, Audi- und Volkswagen-Logo darauf, dass ihnen die Mitarbeiter des Darmstädter Dienstleisters den optischen Feinschliff verpassen. Hier kommt die Poliermaschine zum Einsatz, dort spezielle Aufbereitungskniffe. Das eigene Weiterbildungsprogramm sorgt für den versprochenen hohen Qualitätsstandard. Am Auto und beim Kunden.

Das kann Unternehmer Sebastian Bach nur bestätigen, der studierte Betriebswirt spricht von einer „konstant hohen Aufbereitungsqualität und einer sehr guten Zusammenarbeit“. Und hier kommt Norbert Ollek, Gebietsleiter Mitte bei APZ, ins Spiel, der nach seiner Ausbildung im Jahr 1999 bei den Aufbereitungsprofis startete und seit sechs Jahren die leitende Funktion innehat.

Alle sechs bis acht Wochen stimmen sich die beiden ab, ob etwa in puncto Komplett-aufbereitung, Auslieferungsfinish oder monatliche Bestandspflege die Prozesse noch stimmen. In dieser Thematik, die der ehemalige Unternehmensberater Sebastian Bach nicht zum Kerngeschäft der elf Standorte großen Auto Bach Gruppe zählt und deshalb ausgegliedert hat, kommt es auf effiziente Prozesse und ein eingespieltes Team an.

Den Dienstleister verstehen

Wie läuft die Planung? Wurde ein Vorlauf geschaffen? Reicht das Personal vor Ort aus? Und was ist eigentlich, wenn ein APZ-Mitarbeiter plötzlich krank ausfällt? Fragen wie diese und passende Lösungsvorschläge bespricht Norbert Ollek dann direkt mit den Verkaufsleitern vor Ort, die Unternehmer Sebastian Bach die Kontaktpunkte fürs Tagesgeschäft nennt. Der Autohauschef weiß, wie wichtig die Kommunikation mit seinem kompetenten Partner ist.

Und dass man die Arbeitsschritte des Dienstleisters auch wirklich verstehen muss. Dazu passt ein Satz aus der aktuellen Unternehmensbroschüre: „Die Quelle von Zufriedenheit ist Verstehen.“ So stellte sich Sebastian Bach anfangs unter anderem zwei Fragen: „Wie arbeitet APZ? Und was geben wir konkret in Auftrag?“ Eine genaue Analyse folgte.

Vor rund sechs Jahren war das. Damals setzte sich die heute rund 450 Mitarbeiter zählende Auto Bach Gruppe, für die Albrecht Bach 1930 den Grundstein in Limburg legte und die heute Autos der Marken VW, Audi, Skoda, Porsche, Ford, Lamborghini und Bentley verkauft respektive wartet und repariert, ein klares Ziel: das GW-Geschäft zu professionalisieren.

Erfolgreiche Partnerschaft: Autohausunternehmer Sebastian Bach (rechts) und Norbert Ollek, Gebietsleiter Mitte bei APZ, vor dem Volkswagen Zentrum Limburg



Foto: Patrick Neumann



Das Volkswagen Zentrum Limburg in der Diezer Straße 120



In der Halle warten Modelle mit dem Porsche-, Audi- und Volkswagen-Logo darauf, dass ...

Man holte sich die Expertise aus Darmstadt ins Boot, der sprichwörtliche Aufhänger für die Zusammenarbeit. Sebastian Bach: „In den vergangenen Jahren haben wir das GW-Geschäft neu entwickelt.“ Vor allem in der Standzeit 1 ist viel passiert, ein Rad greift jetzt ins andere. „Genau die Standzeit 1 ist unser Zeitfenster“, erklärt Norbert Ollek. Dafür gibt es jetzt einen neuen Prozess, bei dem sich auch APZ aktiv einbrachte.

Den Markt verstehen

Kurz dachte man damals im Volkswagen Zentrum Limburg über einen lokalen Dienstleister nach, entschied sich aber dann letztlich für einen Partner, der alles abdeckt, als direkte Tochter von TÜV SÜD Auto Plus über genügend Manpower verfügt und am Ende der Testphase überzeugte. Auch die räumliche Nähe nach Darmstadt sei entscheidend gewesen.

Bedenkt man, welche Bedeutung mittlerweile das Geschäftsfeld GW natürlich auch bei der im Rhein-Main-Gebiet aktiven Autohausgruppe hat, eine nachvollziehbare Entscheidung. Neben den rund 4.000 Neuwagen hat sich das Unternehmen für dieses Jahr 5.500 Gebrauchte vorge-



Sebastian Bach: „Wir haben das GW-Geschäft neu entwickelt.“



... ihnen das Team von Marian Macoviciuc den optischen Feinschliff verpasst.

nommen. Laut offizieller Angabe sind stets mehr als 800 geprüfte gebrauchte Fahrzeuge sofort verfügbar – wenige Klicks im Internet genügen bis zum Wunschauto.

Ein weiterer Aspekt seien hier, so Sebastian Bach, die hohen Standards der GW-Programme der Hersteller. Mit der passenden Auszeichnung. Sei es „Das WeltAuto“, „Audi Gebrauchtwagen :plus“, „Skoda 1+“ oder „Porsche Approved“. In Limburg bezeichnet man das als garantierte Qualität.

Den Kunden verstehen

Doch ein sauberes Auto macht nicht nur bei potenziellen Kunden Eindruck, auch im Aftersales lässt sich damit punkten. Denn viele Servicearbeiten bleiben dem Pkw-Halter verborgen, das liegt in der Natur der Sache. Doch der Kunde möchte, da ist sich Geschäftsführer Sebastian Bach sicher, dass man sich um sein Fahrzeug liebevoll kümmert – auch bei der Reparatur. Die professionelle Pflege im Anschluss ist dafür dann der augenscheinliche Beweis.

Patrick Neumann



All-inklusive-Autopartner
mit Erfolgsgarantie.

TOHA Automobil- Vertriebs GmbH Deutschland

Jetzt 4 Wochen
kostenlos testen!

DER WEG ZUM ERFOLGREICHEN MEHRMARKEN- HÄNDLER



Mit TOHA
**46%
sparen!**

Aktion: Ford Transit Custom

mit bis zu **19.250 € Preisvorteil**
gegenüber der UVP des vergleichbaren deutschen Modells!

Kraftstoffverbrauch in l/100km: kombiniert 6,6 - 6,4
CO2-Emissionen in g/km: komb. 172 - 167

Stand: Juni 2016

EU-Neufahrzeuge mit bis zu 45% unter UVP!

Ein- und Verkaufsplattform CARSET

Attraktive Finanzierungs- und Leasingangebote
mit Großhändlerkonditionen

Händlereinkaufsfinanzierung mit einem
Rahmen von bis zu 500.000 Euro

Professionelle Werbeunterstützung
durch die TOHA-Marketingexperten

Exklusive Premium-Homepage für einen
optimalen Internetauftritt

Infohotline: 08551 / 5777 - 0

www.autotoha.de