

**BEST PRACTICE** 

# **Hunger auf Neues**

Unternehmerisches Geschick, Offenheit für Innovationen und gutes Personalmanagement sind wesentliche Voraussetzungen für den Erfolg einer freien Kfz-Werkstatt. Besuch bei Autoservice Altintas in Gärtringen.

adik Altintas, Kfz-Mechaniker-Meister und Geschäftsinhaber der Firma Autoservice Altintas, einer freien Kfz-Werkstatt in Gärtringen, südlich von Stuttgart, ist seit über 27 Jahren selbstständiger Unternehmer. Heute zählt sein erfolgreiches Unternehmen neun Mitarbeiter und bietet neben Kunden-

# KURZFASSUNG

Freie Werkstätten müssen in die eigene Zukunftsfähigkeit investieren. Das technische Verständnis der Mitarbeiter ist ebenso wichtig wie das Equipment. Die gute Nachricht: Hersteller für Werkstattausstattungen bieten entsprechende Hard- und Softwarelösungen an. Werkstätten müssen das für sie passende Equipment aus einem vielfältigen Angebot auswählen.

dienst für alle Marken auch Reparaturen und Reifenservice an. "Von Anfang an war es mein Ziel, meine Werkstatt immer auf dem neusten technischen Stand zu halten", sagt Sadik Altintas, der sich selbst, trotz Meistertitel, gerne auch heute noch als Auszubildender bezeichnet. Dahinter steht keine Koketterie, sondern eine klare Unternehmensausrichtung, die wesentlich zum Geschäftserfolg beiträgt.

Sadik Altintas beobachtet daher sehr genau die Entwicklungen und Trends des Automobilmarktes. "Da zum Beispiel E-Fahrzeuge eine zunehmend wichtigere Rolle im Straßenverkehr der Städte spielen und mein Betrieb unmittelbar vor den Toren Stuttgarts liegt, bereite ich gerade einen Arbeitsplatz für Wartung und Service von E- und Hybrid-Fahrzeugen vor", erzählt Sadik Altintas. "Meine Meister und

ich machen deshalb gerade eine Hochvoltausbildung, um die nötigen Qualifikationen zu haben." Hier hat der erfahrene Geschäftsführer auch die UVV im Blick. Sein Motto ist ganz schlicht "Wissen schützt vor Schaden".

# Hier schraubt eine Frau

Auch auf die Entwicklung, dass immer mehr Frauen in Werkstätten kommen, um ihre Fahrzeuge reparieren oder warten zu lassen, hat Sadik Altintas reagiert. "Die Zeiten, dass Frauen ihre Männer in die Werkstatt vorschickten, um ihr Fahrzeug zum Service oder zur Reparatur zu bringen, sind längst vorbei", so Sadik Altintas. "Heute kennen sich Frauen mit Autos genauso gut aus wie Männer und sind entsprechend selbstbewusst. Ich freue mich deshalb sehr, eine Kfz-Meisterin in mei-

nem Betrieb zu haben. Alice Kuch habe ich vom ersten Lehrjahr an ausgebildet. Nach dem Gesellenbrief habe ich ihren Wunsch unterstützt im Abendstudium den Kfz-Meister zu machen. Nicht nur unsere Kundinnen schätzen es von einer Meisterin bedient zu werden, auch die Herren sind beeindruckt, wenn eine Frau an ihrem Auto Hand anlegt." Ein exzellenter Service am Kunden sei ihm wichtig, sagt der Werkstatt-Profi und betont, dass er sich automatisch auf die Bedürfnisse seiner Kunden einstelle: "Jeder – ob Student/in oder Diplomingenieur/in – wird ernst genommen."

#### Ausstattung mit Diagnosegeräten

Doch nicht nur die Ausrichtung auf unterschiedliche Kundenstrukturen und stete Fort- und Weiterbildung hilft die Umsatzzahlen zu steigern, auch die Werkstattausstattung, und hier besonders die Diagnose, muss in der Lage sein, ein sehr breites Feld an Fahrzeug-Marken und -Typen abzudecken. "Wir verwenden in der



Sadik Altintas legt Wert darauf, mit modernstem Equipment in seiner Werkstatt zu arbeiten.

Werkstatt vier Diagnosetester von Hella Gutmann", so Sadik Altintas. "Daneben sind Originaltester von mehreren Marken im Einsatz." Dem aber nicht genug. Seit Frühjahr dieses Jahres testet Sadik Altintas auch das Diagnosetool Autologic Assist Plus. Die große Anzahl von Diagnosetestern, das werkstatteigene Fahrwerksver-





Alle Kunden- und Fahrzeugdaten laufen auf dem Zentralrechner zusammen.

messungssystem von John Bean und die Teilebestellung machen es notwendig, dass für die zentrale Datenaufnahme, neben ASA-Netzwerk, auch eine entsprechende Verwaltungssoftware vorhanden ist, die genügend Schnittstellen bereitstellt.

# Einsatz mobiler Endgeräte

Bereits seit dem Jahr 1992 arbeitet Sadik Altintas mit Werbas zusammen. "Damals hatte ich ein Preisausschreiben der Werbas AG aus Holzgerlingen zur Markteinführung der neuen Werbas-Software gewonnen, bei dem die erste Windows-Version verlost wurde", erzählt Sadik Altintas. "Da ich immer hungrig auf technische Innovationen bin, habe ich die Software sofort eingesetzt und gleich ihr Potenzial speziell bei der Kunden- und Fahrzeugverwaltung erkannt." Seit dieser Zeit hat Sadik Altintas stets die neusten Prototyp-Versionen der Werbas-Software getestet. "Wir sind auf ein kritisches und technisch fundiertes Feedback angewiesen", sagt Klaus König, zuständig für Organisation und Marketing bei der Werbas AG, "um unsere Produkte kundenorientiert weiterentwickeln zu können." Im Gegenzug erhält Sadik Altintas von Werbas, vor allem in der Testphase von neuen Software-Entwicklungen, bei jeglicher Art von Software-Problemen umfangreiche Unterstützung.

So auch geschehen beim neusten Produkt des Tochterunternehmens der Werbas AG, der Werbas Innotec GmbH. Da-

bei handelt es sich um die Softwarelösung Werbas.blue, die Sadik Altintas bereits in ihrer Prototypen-Version ausgiebig testen konnte. "Wir haben mit Werbas.blue auf die zunehmende Digitalisierung von Prozessen rund um das Automobil reagiert", sagt Klaus König. "Dies hat auch Auswirkungen auf die Werkstätten, vor allem bei der zunehmend verlangten Mobilität der Mitarbeiter."

Die Software, die seit Anfang Oktober im Markt ist, entspricht auch den hohen



Die Direktannahme kann Alice Kuch von jedem Ort auf dem Betriebsgelände managen.

Anforderungen von Sadik Altintas, insbesondere an die Datensicherheit: "Im Gegensatz zu anderen Werkstattlösungen für Pkw und Nfz bleiben meine Kunden- und Fahrzeugdaten bei Zugriff über das Smartphone oder Tablet mit Werbas.blue lokal auf meinem Server und verschwinden nicht in einer dubiosen Cloud." Speziell Alice Kuch nutzt bei der Direktannahme häufig ihr Smartphone, um Fahrzeug- und Kundendaten vom Werkstattserver über Werbas.blue abzufragen beziehungsweise die Daten zu ergänzen. "So kann ich die Daten von der Auftragsannahme bis zur abschließenden Kundenübergabe stets aktuell halten - egal wo ich in der Werkstatt oder auf dem Betriebsgelände gerade bin", sagt die junge Meisterin.

## Checklisten für die Annahme

Der Einsatz von Werbas.blue reicht auch über die Reichweite des lokalen WLAN-Netzwerkes hinaus. Via Internet, zum Beispiel über VPN, lässt sich von überall her eine Verbindung zum betrieblichen Server herstellen. Bei Abschleppsituationen beispielsweise können so Bilder übermittelt werden oder die Fahrzeugannahme im Rahmen des Hol- und Bringservices auch beim Kunden vor Ort erfolgen. Darüber hinaus bietet die Software die Möglichkeit unterschiedliche Checklisten, beispielsweise für die Fahrzeugan- und -abnahme oder zum Zustand usw. anzulegen. Mit einfachen Symbolen (Smileys) können touchoptimiert bis hin zum Smartphone die Checklisten bedient und klassifiziert werden. "Da die Checkliste dem jeweiligen Kundenfahrzeug in der Datenbank anhängt, hilft sie mir bei einem Folgetermin sofort einen Überblick über den technischen Zustand des Fahrzeugs beim letzten Service zu verschaffen", erklärt Alice Kuch. Zur Dokumentation können sogar Bilder mit dem Smartphone gemacht und direkt dem Auftrag zugeordnet werden.

"Eine Werkstatt ist aus meiner Sicht nur zukunftsfähig und erfolgreich, wenn Technik und Mensch sich ergänzen", fasst Sadik Altintas seine Erfahrungen zusammen. "Ansonsten wären neueste Werkstatttechniken völlig nutzlos." Egal, ob Softwarelösung, modernste Diagnosetester oder High-Tech-Fahrwerksvermessung, für Sadik Altintas sind dies gewöhnliche, aber gute Handwerkszeuge – und diese waren immer schon nötig, um eine Werkstatt sicher in die Zukunft zu führen.