

RÄDERINSPEKTION

Verschenkte Umsatzchancen

Auf der Suche nach neuen Ertragsfeldern sollten Autohäuser einen Blick auf den saisonalen Räderwechsel werfen. Hier schlummert ungenutztes Potenzial, wie eine aktuelle IFA-Studie zeigt.



Foto: Fotolia/indurtrieb

Während der Räderwechsel-Saison geht es hoch her in den Werkstätten. Manche Umsatzmöglichkeit wird daher aus Zeitmangel verschenkt.

Dass ausgerechnet das Radwechselgeschäft und die Einlagerung von Reifen in Kfz-Betrieben dazu beitragen können, die Erlössituation zu verbessern, mag verwundern. Am Reifen ist nichts verdient, heißt die oft gehörte Klage und manchem Autohändler gerät die Einlagerung unterm Strich sogar zum Minusgeschäft. Es kommt eben darauf an, wie man es anstellt. Die Reifeneinlagerung

KURZFASSUNG

Werkstätten könnten die beiden jährlichen Radwechselphasen deutlich besser zur Realisierung zusätzlicher Wertschöpfungs- und Ertragspotenziale nutzen. Das Outsourcing der Radeinlagerung an einen externen Dienstleister, der die Räder systematisch auf Schäden hin untersucht, kann hierbei nachweislich unterstützen.

kann ein wirksamer Hebel sein, um Folgegeschäfte zu generieren, das zeigt die aktuelle Studie „Servicepotenziale der Räderinspektion im Autohaus“, die das Institut für Automobilwirtschaft (IFA) im Auftrag von 4Wheels Services erstellt hat. Die IFA-Untersuchung greift unter anderem auf das umfangreiche Datenmaterial des Reifendienstleisters 4Wheels zurück. Aus dem Projekt „Räderinspektion mittels 3D-Lasertechnik“ wurden die Daten aus der Überprüfung von rund 540.000 Rädern, also 134.673 Radsätzen, sowie 269.316 Achsen aus dem Frühjahrs- und Wintergeschäft 2015 von 4Wheels herangezogen.

Zum Hintergrund: Im Rahmen der Dienstleistung Reifeneinlagerung bietet 4Wheels neben Reinigung und Wuchten der Räder auch eine Räderinspektion mittels Laser-Technologie an. Jedes Rad wird

dabei auf Schäden untersucht. Als Ergebnis liefert 4Wheels ein Prüfprotokoll mit allen Messergebnissen. Aus den analysierten Datensätzen ergeben sich bei 38 Prozent aller Aufträge mit der Position „Räderinspektion“ Anhaltspunkte für Schäden am Fahrzeug. Diese dokumentierten Mängel bieten der Werkstatt einen willkommenen Anlass, den Kunden darauf anzusprechen und Folgeaufträge zu generieren. Die verlässliche Hightech-Untersuchung des Dienstleisters ist hier auf jeden Fall ein starkes Argument für die Werkstatt.

Erhebliches Umsatzpotenzial

Im Rahmen der Untersuchungen haben die Autoren basierend auf diesen Messergebnissen das Umsatz- und Ertragspotenzial errechnet, das sich für Werkstätten aus der Räderinspektion ergibt. Allein der Blick auf die marktüblichen Preise für Folgearbeiten an den Rädern lässt erahnen, welche Möglichkeiten sich für die Werkstatt ergeben. Um die unterschiedlichen Preise verschiedener Marktsegmente abzubilden, sind die Zahlen in drei Szenarien unterteilt:

- Defensiv-Szenario (Low-Budget-Anbieter)
- Trend-Szenario (Volumen-Bereich)
- Offensiv-Szenario (Premium-Serviceanbieter)

Die Umsatzangaben wurden jeweils nach Winter- und Sommerreifen differenziert, da die Werte nicht identisch sind. Umgerechnet auf ein ganzes Jahr und unter Berücksichtigung der real gemessenen Schadenquoten ergeben sich pro Fahrzeug Umsätze zwischen 238 und 360 Euro je Pkw im Jahr (inkl. MwSt.). Bereits die Umsatzgrößen der sicherheitsrelevanten Positionen liefern Potenziale zwischen 91 Euro und 149 Euro je Pkw.

Der Einsatz eines externen Dienstleisters für die professionelle Radeinlagerung hat noch zwei weitere positive Effekte für das Autohaus: Zum einen ist

DIE STUDIE

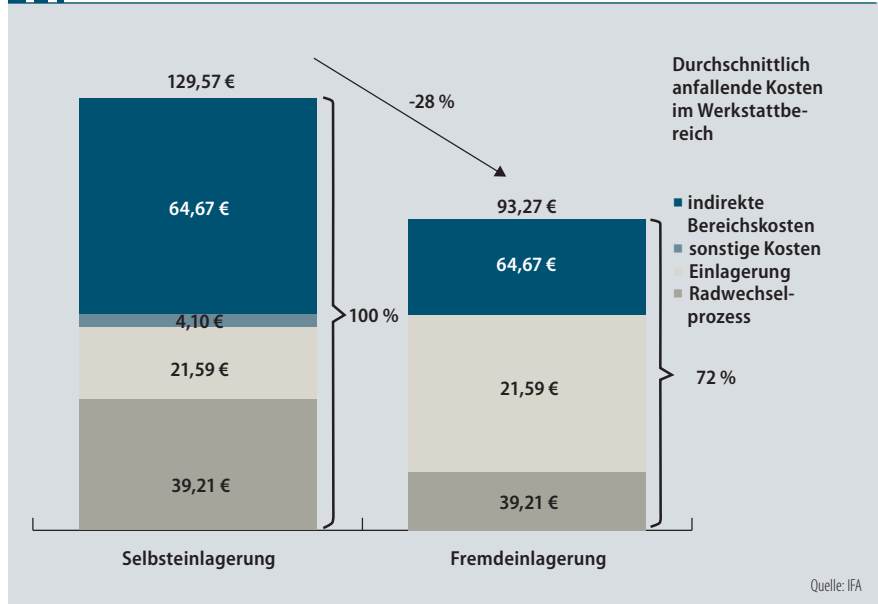


Die Studie „Servicepotenziale der Räderinspektion im Autohaus“, die vom Institut für Automobilwirtschaft (IFA) im Auftrag von 4Wheels Services erstellt wurde, wirft einen genauen Blick auf mögliche Umsatz- und Ertragspotenziale im Zusammenhang mit dem Räderwechsel. Auf Basis umfangreicher Daten und Ergebnisse vorangegangener IFA-Studien zeigt die Untersuchung, was die Einbindung eines spezialisierten Dienstleisters für die Reifeneinlagerung dem Autohaus bringt.

Erhältlich im Springer Automotive Shop (www.springer-automotive-shop.de)

Best. Nr.: 225016; Preis: 31,03 Euro (inkl. MwSt.)

ENTLASTUNG DER KOSTENSITUATION IM AUTOMOBILSERVICE



eine deutliche zeitliche Entlastung der eigenen Mitarbeiter in den Hochzeiten der Reifenwechsel festzustellen. Zum anderen ergibt sich eine optimierte Kostenstruktur im Vergleich zur „Selbsteinlagerung“ (siehe Grafik). Eine Bewertung der relevanten Kostenpositionen ergibt laut Studie eine Kostenentlastung von bis zu 28 Prozent. Differenziert nach Unternehmensgröße ergibt sich für einen Kleinbetrieb mit fünf Radsätzen eine Kostenersparnis von 182 Euro pro Tag bei Fremdeinlagerung im Vergleich zur Selbsteinlagerung. Für einen Großbe-

trieb mit 25 Radsätzen liegt die Einsparung täglich bei bis zu 900 Euro.

Entlastung der Mitarbeiter

Das Outsourcing bietet das Potenzial, die Serviceorganisation um bis zu 49 Minuten je Radwechsel und Einlagerungsauftrag zu entlasten – Zeit, die die Servicemitarbeiter für erlös- und ertragssteigernde Aufträge besser nutzen können. Die Zeitersparnis ist in den saisonalen Spitzenzeiten besonders wertvoll, denn oft passiert es den Werkstätten, dass der Kunde zwar gerne ein Mehr an Service hätte, dafür aber ge-

rade keine Kapazität vorhanden ist. „Die beiden jährlichen Radwechselphasen werden bislang nur unzureichend zur Realisierung zusätzlicher Wertschöpfungs- und Ertragspotenziale genutzt“, heißt es dazu in der Studie. Anders ausgedrückt: Aus Zeitmangel vergeben die Werkstätten jede Menge Chancen. 83 Prozent der Autohauskunden würden beim Radwechsel mindestens einen Serviceauftrag erteilen. Realisiert werden aber gerade mal 6,2 Prozent mehr Serviceaufträge während der Radwechselphasen.

Dietmar Winkler

Einfach nur Reifen verkaufen war gestern.

JETZT Z STORE PARTNER WERDEN

und Reifen im Abo von Z TYRE verkaufen.

- Kein Lagerrisiko
- Keine Kapitalbindung
- Kein DOT Problem
- Optimale Kundenbindung

**25%
HANDELSMARGE
GARANTIER!**



Informieren Sie sich jetzt auf: ztyre.alzura.com

ALZURA
ztyre.alzura.com

Z TYRE.COM