



Der Bremsflüssigkeitswechsel ist gerade zur Urlaubszeit ein lohnendes Zusatzgeschäft.

Fotos: Marcel Schorch

## BREMSENSERVICE

# „Zur richtigen Zeit“

Neben dem täglichen Service- und Reparaturgeschäft sind saisonale Angebote ein zusätzliches Standbein, um den Umsatz der Kfz-Werkstatt zu steigern. Zur Urlaubszeit bietet sich der Bremsenservice an.

**S**aisonales Zusatzgeschäft – da denkt jeder sofort an den Reifenwechsel von Sommer- auf Winterreifen im Herbst und umgekehrt im Frühjahr. Doch es gibt sehr viel mehr Möglichkeiten, Kundschaft ins Haus zu holen. Zur Urlaubszeit bietet sich eine Aktion zum Bremsenservice an.

### KURZFASSUNG

Nebengeschäfte sind das Salz in der Suppe der Geschäftsbilanz einer Kfz-Werkstatt. Besonders lukrativ, da flexibel einsetzbar, sind saisonale Geschäfte. Klassiker wie Winter- und Sommerreifen-Wechsel reichen aber oft nicht aus, den Umsatz merklich anzukurbeln. Doch mit etwas Initiative können beinahe jeden Monat im Jahr dem Kunden spezielle Angebote unterbreitet werden. Der Bremsflüssigkeitswechsel ist nur eines von vielen.

Damit eine solche Aktion zum Erfolg werden kann, muss sie sorgfältig vorbereitet werden. Hierzu gehört vor allem, wie Christian Mayer, Geschäftsführer der Firma Automobile Mayer KG in Aschau weiß, dass die saisonalen Geschäfte bereits zwei bis drei Wochen vorher beim bestehenden Kundenstamm angekündigt werden. Hierzu reicht meist ein Mailing. „Die klassische Werbepost hat heute ausgedient“, sagt Christian Mayer. „Sie ist einerseits sehr teuer und wird andererseits von vielen als lästig empfunden.“

### Die Werbetrommel kräftig rühren

Werbewirksam ist hingegen nach wie vor das „klassische“ Aktionsbanner. Solche Werbeplakate werden oftmals von den Werkstattausrüstern oder Werkstattssystempartnern kostenfrei angeboten. Man muss sie nur nutzen – so wie Auto Mayer,

der sich unter anderem eines Pappaufstellers in Form der lebensgroßen Hella-Gutmann-Werbeikone Lucy bedient. An diesem lassen sich die saisonalen Angebotspakete anbringen und werden mit Sicherheit von den Kunden beachtet.

Auch Werbeanzeigen in regionalen Tageszeitungen sind wirksam. Auf jeden Fall muss die Aktion, die man für die Werkstatt plant, genau zur richtigen Zeit stattfinden, ansonsten verpufft sie wirkungslos. „Eine solche Aktion ist die Bremsenwartung“, sagt Uschi Winkler, Pressesprecherin von Hella Gutmann. „Obwohl der Bremsencheck eigentlich zu jedem Kundendienst gehört, gibt es gerade vor den Sommerferien, in denen viele Fahrzeuge voll beladen lange Urlaubsfahrten abspulen, die Möglichkeit, sicherheitsbewusste Kunden mit einem Bremsen- und insbesondere Bremsflüssigkeitscheck anzusprechen.“

Werkstattausrüster Hella Gutmann bietet das so genannte BMB-Tool (BM steht für Brake Maintenance, B für die rollbare Gerätevariante für 20-Liter-Kanister) für den Bremsservice von sämtlichen hydraulischen Bremsanlagen von Pkw, Lkw und Motorrädern an. Das Bremsservicegerät ist ein Garant für schnelles, fachgerechtes Wechseln von Bremsflüssigkeiten und Entlüften von Brems- und Kupplungsanlagen. Es eignet sich für alle synthetischen DOT-Bremsflüssigkeiten der Spezifikationen DOT 3, 4 und 5.1.

### Kritische Kunden überzeugen

Wie wichtig der regelmäßige Bremsflüssigkeitswechsel ist, weiß Christian Mayer nur zu gut. „Wenn uns Kunden nach der Aktion fragen und weshalb sie wichtig sein soll, erklären wir ihnen, dass die Bremsflüssigkeit hygroskopisch ist und deshalb mit der Zeit Wasser zieht“, so der Kfz-Meister. „Hierdurch sinkt ihr Siedepunkt rapide. Wenn dann die Bremsanlage, wie im Anhängerbetrieb oder bei langen Bergabfahrten, hohen Belastungen ausgesetzt ist, kann es vorkommen, dass bei mehrfachen Bremsungen hintereinander die Bremsflüssigkeit zu sieden beginnt. Dann wird die Bremskraft nicht mehr an die Räder übertragen und das Pedal ‚fällt durch‘. Diese Erklärung überzeugt auch den kritischsten Kunden“, berichtet Mayer.

Speziell bei modernen Fahrzeugen mit ABS-, ESP- und SBC-Systemen ist das Innere der Hydraulikkreise durch zahlreiche Ventile mit Ecken und Kanten gespickt. Wird an ihnen der Bremsflüssigkeitswechsel mit zu hohem Druck, also hoher Fließ-

geschwindigkeit, durchgeführt, besteht das Problem, dass die Flüssigkeit zu schäumen beginnt und die wichtige Entlüftung nur unvollständig gelingt. Ein schwammiges Bremspedal ist die Folge – trotz neuer Flüssigkeit. Die Befüllung mit niedrigem und idealerweise leicht pulsierendem Druck hingegen sorgt dafür, dass die neue Bremsflüssigkeit Luft- und Feuchtigkeitseinschlüsse vor sich herschiebt und schließlich aus dem System entfernt.

### Die richtige Befüllung ist wichtig

„Um ein perfektes Ergebnis zu erzielen, wechseln wir die Bremsflüssigkeit an modernen Autos mit knapp 1 bar, auch wenn der Prozess dann signifikant länger dauert“, erklärt Kfz-Meister Mayer. „Bei Old-

**Die Aktion muss genau zur richtigen Zeit stattfinden, ansonsten verpufft sie wirkungslos.**

timern arbeiten wir mit höheren Drücken. Praktischerweise lässt sich der Druck an unserem Bremsenwartungsgerät von Hella Gutmann stufenlos einstellen.“

Wichtig ist auch, damit eine Aktion zum finanziellen Erfolg wird, dass die eingesetzten Tools sich einfach, schnell und präzise bedienen lassen. Der Anschluss des BMB-Tools an das Flüssigkeitsgebinde erfolgt über ein zentrales Saug- und



**Ein Pappaufsteller mit Hella-Gutmann-Werbeikone Lucy zeigt aktuelle Aktionen an.**

Rücklaufrohr mit einem speziellen Kegelanschluss – so können unterschiedliche Gebinde angeschlossen werden.

### Automatischer Ablauf

Nach Verbinden des Schlauchs an den Adapter, der auf den Ausgleichsbehälter des Brems- oder Kupplungssystems geschraubt wird, arbeitet das System selbständig, so dass das Entlüften der einzelnen Radbremszylinder und das Überprüfen auf Dichtheit von nur einer Person durchgeführt werden kann. Das spart wertvolle Zeit. Das Gerät schaltet automatisch ab, wenn ein Gebinde leer oder der Füllvorgang bzw. Tausch beendet ist. So wird niemals Luft ins System gepumpt. Da das BMB-Tool wartungsfrei ist, beginnt die Amortisierung zudem bereits beim ersten Einsatz.

Mit dem rollenden BMB-Tool für den Austausch der Bremsflüssigkeit gibt Hella Gutmann Werkstätten, Prüfstellen, Fast-Fittern und allen, die beim Bremsservice richtig aufs Gas drücken wollen, ein robustes und praxistaugliches Werkzeug an die Hand. Aufgrund seiner einfachen Anwendung ist das Gerät ein wichtiger Baustein für schnelle Prozesse und wirtschaftliches Arbeiten an den Hydraulikkreisläufen moderner Brems- und Kupplungsanlagen. Das sind beste Voraussetzungen für ein erfolgreiches saisonales Zusatzgeschäft.

Marcel Schoch



**Das BMB-Tool kann mit einem 20-Liter-Kanister Bremsflüssigkeit bestückt werden. Genug für bis zu hundert Bremsflüssigkeitswechsel.**



**Uschi Winkler von Hella Gutmann berät Kfz-Meister Christian Mayer bei Bedarf in Sachen Zusatzgeschäfte.**