

Konzept für Turbolader

Drucksache

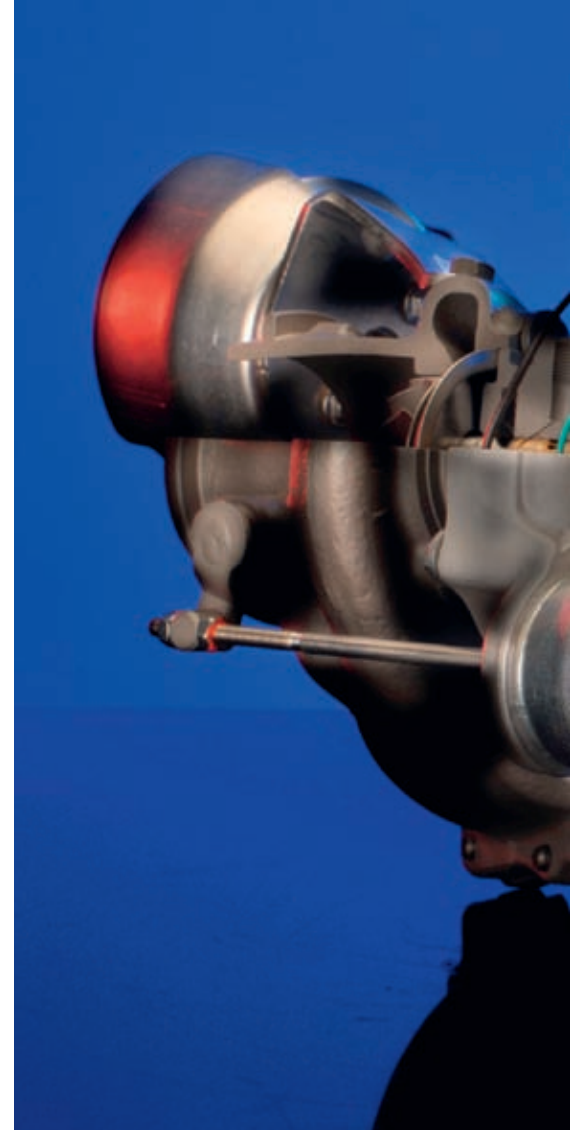
Mechanische Reparaturen sind in den letzten Jahren kontinuierlich rückläufig. Eine Ausnahme ist die Reparatur und der Austausch von Turboladern. Dank Downsizing ein Geschäft mit Wachstumspotenzial, für das es jetzt Systemunterstützung gibt.

Rund 185.000 Turboladerschäden werden Jahr für Jahr in deutschen Werkstätten repariert. „Davon landen nur rund 25 Prozent im freien Werkstattmarkt“, ist Helmut Wolk, Inhaber der *wolk after sales expert GmbH*, Bergisch-Gladbach, überzeugt. Der Berater befasst sich seit fast 30 Jahren intensiv mit Entwicklungen und Trends in der Kfz-Branche und berät in dieser Funktion Automobilhersteller, Teileindustrie, Teilehändler und Werkstätten gleichermaßen. Eine von Helmut Wolks Thesen ist, dass Kfz-Betriebe, vor allem freie, das ihnen zur Verfügung stehende Reparaturpotenzial nicht vollständig ausschöpfen und sich nicht oder zu spät auf neue Trends einstellen. Den Trend, dass klassische mechanische Reparaturen wie Auspuff, Bremse, Stoßdämpfer sich rückläufig entwickeln werden, hat der Berater schon vor 15

Jahren vorausgesagt. Allerdings wurden seine Warnungen selten gehört. Jetzt, wo er für die nächsten Jahre ein starkes Wachstum für Reparaturen an Turboladern voraussagt, hofft er stärker Gehör in der Branche zu finden. Zumal seine Thesen von Verkaufszahlen der Bauer-Gruppe aus Weilheim (siehe Kasten) gestützt werden.

Downsizing bedeutet Wachstum

Ferdinand Ücker, der Geschäftsführer des Weilheimer Turbolader-Spezialisten *BTS GmbH*, verzeichnet seit Jahren eine steigende Nachfrage. Und er ist sicher, dass die Ausrüstungsquote der Fahrzeuge mit Turboladern bedingt durch technische Trends in der Automobilindustrie auch weiter ansteigen wird. „Trotz aller Diskussionen um das Thema Elektromobilität



wird der Verbrennungsmotor auch in den nächsten 20 bis 30 Jahren der bestimmende Antrieb sein. Allerdings werden wir andere Motoren bekommen. Motoren mit weniger Hubraum, die weniger verbrauchen und geringe Emissionen verursachen.“ Um kleinen – neudeutsch downgesizten – Motoren dennoch genügend Leistung zu entlocken, wird die Zahl der mittels Turbo aufgeladenen Motoren weiter steigen. „Wir gehen davon aus, dass bis 2020 100 Prozent aller Dieselmotoren und mindestens 50 Prozent der Benzinmotoren aufgeladen sind“, so Ücker. Für Werkstätten ein großes Reparaturpotenzial, denn obwohl sie auf Fahrzeuglebenszeit ausgelegt sind, geben Turbolader immer wieder ihren Geist auf. „Hauptursache sind eindringende Fremtteile, Probleme mit der Ölversorgung oder falsche und unsachgemäße Wartung“, so Ferdinand Ücker.

Wenn der Lader streikt, wenden sich heute noch 75 Prozent der Kunden an einen OE-Betrieb. „Die Lader gelten als komplexe, sensible Bauteile, ihr Austausch als entsprechend schwierig und teuer. Die

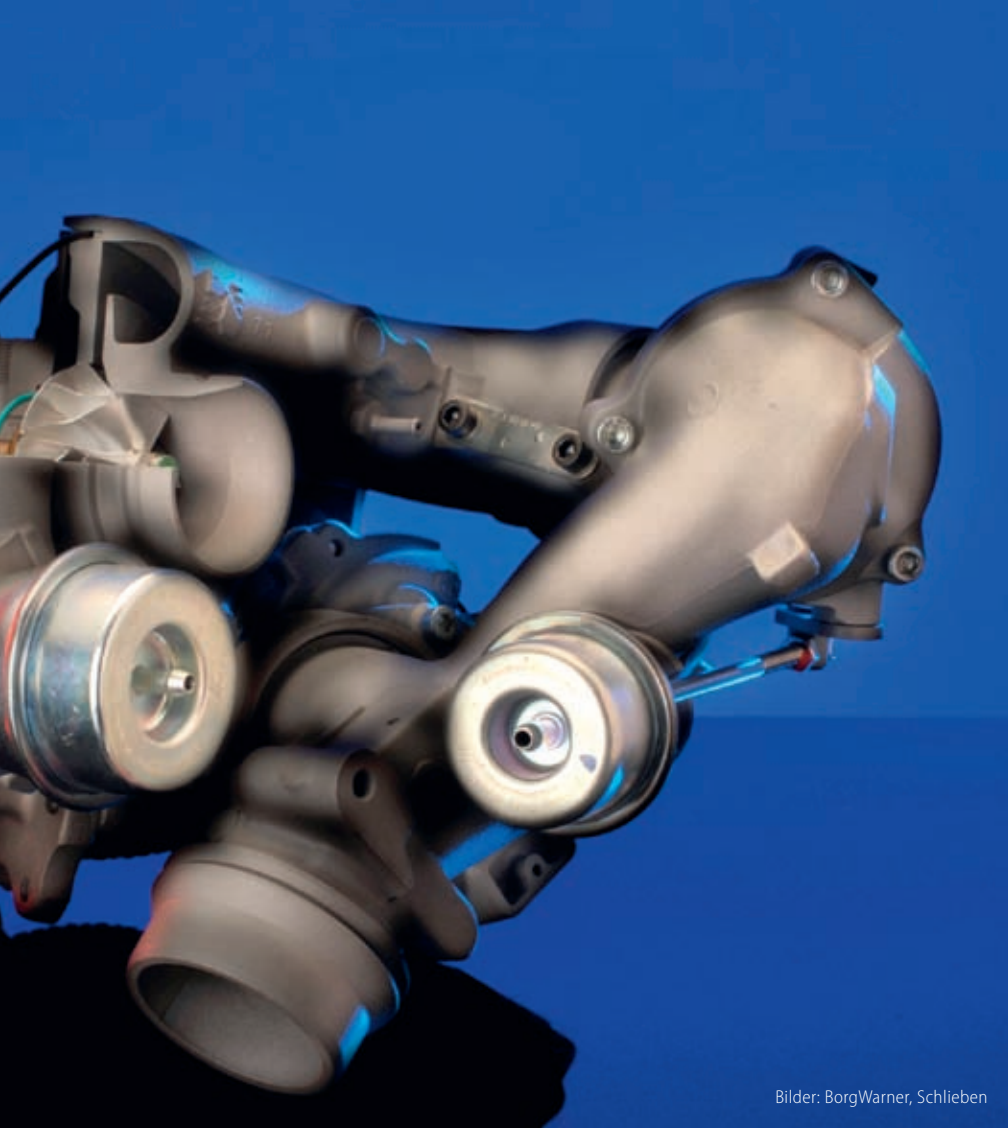
In Kürze

Bauer-Gruppe



Das Unternehmen Bauer existiert bereits seit 1950, damals als Motoreninstandsetzungsbetrieb gegründet. Heute steht die Gruppe auf drei Säulen: dem Motoren- und Fahrzeuginstandsetzungsbetrieb Motoren Bauer, der Maschinenbaufirma Bauer Maschinen und Technologie sowie der *BTS GmbH*. *BTS* ist Spezialist für Abgasturbolader aller Marken und Hersteller für Pkw und Nkw und hat sich zudem im Bereich *Bauer Parts* auf die Teileversorgung von Kernprodukten rund um den Verbrennungsmotor spezialisiert. Dazu gehören Zylinderköpfe, Nockenwellen, Anlasser, Lichtmaschinen und Einspritzpumpen ausschließlich in Erstausrüsterqualität. Die Bauer-Gruppe beschäftigt aktuell 250 Mitarbeiter, davon 15 im Unternehmensbereich *BTS*. Nach eigenen Angaben ist *BTS* Marktführer für Turbolader im freien Reparaturmarkt. Das Unternehmen liefert die Produktpalette aller namhaften Abgasturboladerhersteller und ist einer von vier IHI-Vertretern in Europa.

Weitere Informationen: www.bts-turbo.de



Bilder: BorgWarner, Schlieben

Kompetenz für diese Reparatur trauen Kunden freien Werkstatt oft nicht zu.“ Zu Unrecht, wie Wolk und Ücker glauben. Darum haben die beiden gemeinsam eine Art Detailwerkstattssystem mit dem Namen BTS Turbo Experte entwickelt.

Hilfe zur aktiven Marktbearbeitung

Das Konzept soll den teilnehmenden Betrieben neben technischem Know-how auch Unterstützung bei Marketing und Kundenwerbung bringen. „Wir bringen Kunden gezielt zu den Werkstätten, die sich als BTS Turbo Experte qualifizieren“, so Wolk. Die Belieferung mit Ersatzteilen läuft dabei über den Teilegroßhändler der jeweiligen Werkstatt. Dessen Belieferung übernimmt BTS und kümmert sich auch um etwaige Reklamations- und Garantieabwicklungen. „Wir streben keine Direktbelieferung der Werkstätten an, sondern wollen auch den Teilehandel als Partner für unser System gewinnen“, erklärt Ferdinand Ücker. Darum ist der BTS Turbo Experte auch grundsätzlich an

bestehende Werkstattssysteme adaptierbar. Für Systemwerkstätten ist das Konzept Experte nach Auffassung von Helmut Wolk und Ferdinand Ücker ohnehin die ideale Ergänzung. Denn diese Betriebe erfüllen in der Regel die Qualitätsanforderungen, halten das entsprechende Equipment vor und haben auch eine ausreichend große Personalausstattung, um die erforderlichen Schulungen wahrnehmen zu können. Wer sich für den BTS Turbo-Experten qualifiziert, dem versprechen die Systemgeber neben einem Geschäftsfeld mit Wachstumspotenzial drei wesentliche Vorteile.

1. Eine lebenslange Garantie: Betriebe können auf die Reparatur eine für die Gesamtfahrzeugslebensdauer währende Garantie geben. Ausgelöst wird die Garantie dabei einfach über das BTS Turbo Experte Intranet, in dem der Werkstattmann jeden Turboladerverkauf bestätigt und damit die Garantie aktiviert. „Die Garantieabwicklung gestalten wir dabei sehr einfach und der Vorteil für die Partner ist, dass sie nicht mit irgendeinem Call-



AVL DIX

DAS MODULARE ABGASTEST- UND DIAGNOSEGERÄT



AVL DITEST AUTOSCAN UND AUTOIDENT – DAMIT DIAGNOSE AM PKW UND NKW NOCH EINFACHER WIRD

- ▶ erweiterbar zum Motortester
- ▶ erweiterbar zur AU-Station



**Besuchen Sie uns auf der AMITEC!
In Leipzig vom 10. – 14. April
Halle 4, Stand A10 & G02**

AVL DITEST GmbH
Würzburger Strasse 152
90766 Fürth, DEUTSCHLAND
Tel.: +49 911 47 57-0
Fax: +49 911 47 57-130

www.avlditest.com



Unter anderem mit Fachliteratur und technischen Leitfäden werden Werkstätten unterstützt

center, sondern mit fachkundigen Technikern auf gleicher Augenhöhe reden können“, erklärt Ferdinand Ücker.

2. BTS verspricht den Betrieben aktiv Kunden zuzuführen. Zu diesem Zweck erhalten BTS-Systempartner eine Potenzialanalyse für ihr Marktgebiet auf Basis aktueller Zulassungszahlen des Kraftfahrtbundesamtes (KBA). „Mit diesen Daten bearbeiten wir gemeinsam mit den Partnern aktiv den Markt und bieten Marketing- und Werbemaßnahmen, mit denen sie aktive Kundeninformation zum Thema Turbolader und Reparaturprävention betreiben können“, erklärt Helmut Wolk. Dazu gehört beispielsweise ein Informationsfilm, der Funktionsprinzip eines Turboladers und typische Symptome für einen Laderschaden erklärt. Darüber hinaus leistet BTS

durch Pressearbeit zum Thema Turbolader indirekt Unterstützung für die Partner und sorgt durch entsprechende Platzierungen des Themas im Internet für eine hohe Auffindbarkeitsquote der BTS Turbo Experten im Internet. „Das ist entscheidend bei dem Thema, denn rund ein Drittel aller Autofahrer sucht sich laut Gesellschaft für Konsumforschung GfK über das Internet einen kompetenten Reparaturpartner,“ so Helmut Wolk.

Den dritten Vorteil des Systems sehen seine Macher in den günstigen Systemkosten, die zudem noch über den Verkauf von Turboladern rückvergütet werden können. Die Systemgebühren betragen einmalig 150 Euro. „Dafür erhalten die Partner ein Starterpaket, das neben der Signalisation für den Außen- und Innen-

bereich, und der individuellen Potenzialanalyse auch ein Starttraining vor Ort, den Zugang zum BTS-Extranet oder zu technischen Daten, Musterkalkulationen und Musteranzeigen beinhaltet“, erklärt Ferdinand Ücker.

Pro Monat beträgt die Systemgebühr zehn Euro. „Für jeden verkauften Turbolader erhält der BTS Turbo Experte eine Gutschrift über fünf Euro und kann damit, entsprechendes Auftragsvolumen vorausgesetzt, seine laufende Systemgebühr neutralisieren“, so Wolk. Dabei ist man nicht auf die Reparatur bestimmter Marken beschränkt, denn BTS ist in Sachen Turbolader Vollsortimenter und liefert alle namhaften Turboladermarken für Pkw und Nfz. Dass sich das Geschäft für Werkstätten lohnt, zeigen die Musterkalkulationen von BTS. „Selbst bei einem Massenauto wie dem Golf V 1,9 TDI summiert sich ein Turboladertausch mit allen erforderlichen Nebenarbeiten auf über 2.000 Euro“, verdeutlicht Ücker.

Motivierte Partner gesucht

Das Unternehmen setzt bislang überwiegend auf den Verkauf von neuen Ladern. „Das Thema Laderaufarbeitung bereiten wir zwar vor, doch auch im Hinblick auf die von uns gegebene lebenslange Garantie sind 95 Prozent aller von uns verkauften Aggregate Neuteile“, erläutert Ücker.

Bislang haben bundesweit knapp 600 Betriebe ihr Interesse an dem System bekundet. Werkstätten, die sich dafür interessieren, sollten folgende Voraussetzungen mitbringen:

- ✓ Meisterbetrieb mit mindestens zwei Mitarbeitern
- ✓ die Werkstattausrüstung muss einen Motortester, ein Diagnosegerät und einen AU-Tester umfassen
- ✓ die Signalisation als BTS-Partner
- ✓ ein EDV-System mit schnellem Internetzugang

„Zudem setzen wir voraus, dass der Partner bereit ist, sein Know-how rund um Turbolader regelmäßig, aber mindestens einmal pro Jahr, in einer Schulung aufzufrischen bzw. zu vertiefen“, ergänzt Ücker. Wer dazu nicht bereit ist, der verliert nach einer bestimmten Frist seinen Status als BTS Turbo Experte. *Frank Schlieben*



Ferdinand Ücker (l.) und Helmut Wolk bieten Werkstätten im Turboladergeschäft professionelle Unterstützung