

# kfz-betrieb

## AKTUELL

### Reifen exklusiv

Pirelli setzt auf Reifenbetriebe mit edlem Design und gehobener Ausstattung. Der erste „Driver-Center“-Standort eröffnet im September.

## IM GESPRÄCH

### „Keine Gefahr für das Kerngeschäft“



Teilehändler Philipp Hess weiß, dass Onlinemarktplätze das Einkaufsverhalten der Kunden verändern – fürchtet sich aber nicht davor.

## SCHMIERSTOFFE

### Lebenslang?

„Lifetime“-Füllungen in Getrieben versprechen viel – manchmal zu viel. ZF Services erklärt, wann und weshalb doch ein Wechsel nötig ist.

## AUTORECHTAKTUELL

### Die Beendigung des Leasingvertrags



Es gibt rechtlich einiges zu beachten, wenn ein Kfz-Leasingvertrag regulär ausläuft oder außerordentlich beendet wird.

## Spezial Teile & Zubehör



## Neue Distributionswege

Der erste Reifenmarktplatz plant, sein Angebot auf Ersatzteile auszuweiten. Für die Werkstätten ändert sich dadurch deutlich mehr als nur die Zahl der Lieferanten.

Ruville

# „Wir sind ein Systemspezialist“

Hamburger Unternehmen liefert nicht nur Ersatzteile, sondern auch Reparaturkonzepte



Foto: Ruville

„Wir sehen uns als Partner für den Handel und die Werkstatt“, sagt Georg Wallus, Leiter Ruville Automotive Aftermarket.

*Redaktion: Seit einiger Zeit engagiert sich Ihr Unternehmen beim Porsche Carrera Cup. Warum gerade hier?*

Georg Wallus: Wir finden gerade bei Porsche sehr viele Synergien. Da geht es beispielsweise um das gut abgestimmte Teamwork, und darüber hinaus ist die Technik besonders wichtig. Dasselbe haben wir in unserem Unternehmen auch. Wir müssen uns als Team gut aufstellen, intern wie auch gegenüber der Kundschaft. Zudem legen wir viel Wert auf Qualität – die sicherlich auch im Rennsport sehr stark im Fokus steht. Weiterhin ist das Know-how entscheidend, das einerseits vom Team, andererseits vom Hersteller des Produktes kommt. Auch für Ruville ist es wichtig, dem Handel und der Werkstatt das notwendige Know-how zur Verfügung zu stellen. Wichtig ist für uns dabei, ganz eng mit dem Handel zusam-

menzuarbeiten – das heißt, wir gehen über den Handel in die Werkstatt und nicht am Handel vorbei. Ein weiterer Punkt ist die Schnelligkeit, gerade wenn es um technische Probleme geht – das gilt für den Rennsport wie für unser Unternehmen. Kurz: Im Rennsport steckt sehr viel, in dem wir uns wiederfinden.

Marion Langheld: Neben dem positiven Image gibt es weitere Dinge, die wir nutzen können. Beispielsweise führen wir mit unseren Partnern in Zandvoort und am Hockenheimring Events durch. Die anderen Rennwochenenden stellen wir unseren Partnern zur Verfügung, damit diese sich wiederum mit ihren Werkstätten platzieren können. So erzielen wir einen durchgängigen Transport unserer Botschaft über den Handel in die Werkstatt. Darüber hinaus sind wir über das Sponsoring in nahezu allen Medien vertreten: Unser eigenes Internet, die Motorsportseite, die Facebookwelt, das Fernsehen und die Porsche-Seiten berichten über den Rennverlauf. Dazu kommt die normale Pressearbeit.

*Erzeugen Sie dadurch einen höheren Nachfragedruck des Endverbrauchers nach Ruville-Produkten?*

Wallus: Seit etwa zwei Jahren tragen wir den Begriff Systemspezialist in den Markt. Das heißt, wir konzentrieren uns auf die Bereiche Motor und Fahrwerk und sehen uns als Partner für Handel und Werkstatt. Dabei hinterfragen wir unsere Produkte und Services immer wieder und optimieren sie gemäß den Bedürfnissen des Marktes.

Langheld: Daraus ergibt sich eine neue Kampagne – wir präsentieren uns anders. Das heißt, wir haben gewisse Standards bei unseren Kits und betrachten selbstverständlich alles im System.

*Geht es etwas spezifischer?*

Langheld: Wenn wir über ein Produkt reden, dann kümmern wir uns nicht nur um das einzelne Produkt, sondern stellen die Frage, womit dieses Produkt zusammenhängt. Zum Beispiel bei der Lenkung: Die verschiedenen Elemente einer Fahrzeuglenkung sind durch den Fahrzeughersteller aufeinander abgestimmt, sonst würde sie nicht richtig funktionieren. Daher halten

**„Wir wollen den hohen Qualitätsstandard, aber nicht besser als OE.“**

Georg Wallus, Leiter Ruville Aftermarket

wir uns bei unseren Teilen ganz genau an die OE-Qualität. Wir wollen weder schlechter noch besser sein mit unseren Teilen. Denn beispielsweise könnte eine Produktmodifikation in einem Teilbereich dazu führen, dass das nächstgelegene Lenkungselement kaputtgeht. Dadurch hätten wir dann nichts gewonnen – deshalb betrachten wir das Ganze im System. Zudem verfolgen wir bei unseren Angeboten immer das Ziel, dass wir nur Komponenten in die Produktpalette aufnehmen, mit denen wir mindestens eine 80-prozentige Marktabdeckung erreichen. Das heißt, wir

**SX 6000**

...reibungärmer fährt man nicht!

**Das Produkt mit  
zertifizierter  
Leistung - keine  
unfundierte  
Behauptungen  
www.QMI.de**



Foto: Ruville

„Wir halten uns bei unseren Teilen ganz genau an die OE-Qualität“, sagt Marion Langheld.

nehmen etwas in unser Portfolio auf, um unseren Kunden so viel wie möglich aus einer Hand zu geben – er braucht dann nur eine Bestellung aufzugeben, um eine Reparatur durchzuführen. Zudem enthalten unsere Kits selbstverständlich alle Zubehörteile wie Schrauben, Muttern, Schmiermittel etc., die für eine reibungslose und effiziente Reparatur nötig sind.

Wallus: Heute ist es beispielsweise bei einer Wasserpumpenreparatur gang und gäbe, das Thermostat bei verschiedenen Modellen mit zu erneuern. Dem Independent Aftermarket (IAM) war das lange Zeit so nicht bewusst, aber auf der OES-Seite gab es schon entsprechende Reparaturanleitungen. Deshalb machen wir uns grundsätzlich über das ganze System schlau, das heißt wir betrachten die Kühlung insgesamt und stellen unsere Reparaturkits entsprechend zusammen. Kleinigkeiten können so für die Werkstatt sehr viel wert sein – in dem Fall ein Thermostat mit einem Materialwert von etwa 30 Euro, das eine Nachreparatur und einen unzufriedenen Kunden verhindert.

*Was hilft der Werkstatt die 80-prozentige Marktabdeckung, wenn sie sich im Bedarfsfall die restlichen 20 Prozent doch mühsam zusammensuchen muss?*

Langheld: Wichtig ist dabei, dass die 80 Prozent das Minimum darstellen. Bei den meisten unserer Programme haben wir aufgrund der ständigen Weiterentwick-

lung eine Systemabdeckung von nahezu 100 Prozent.

*Produktqualität ist für Sie ein wichtiges Thema. Wie überprüfen Sie diese – wer prüft und was wird geprüft?*

Wallus: Wir prüfen nach deutscher Ingenieurskunst. Das heißt zunächst, dass wir uns Hersteller suchen, die Originalersatzteile produzieren. Wir prüfen dann noch einmal, ob ihre Produktion wirklich OE-konform ist und ob sie Materialien nach OE-Vorgaben verwenden. Das prüfen wir teilweise selbst in unserem eigenen Prüflabor, und teilweise arbeiten wir mit der germanischen Lloyd zusammen, die dann die Qualitätskontrolle für uns durchführt. Für diese Qualitätsprüfung gibt es einen festgelegten Prozess. Wir sind an einem hohen Qualitätsstandard interessiert, aber wir wollen es nicht besser machen als OE.

*Bei dem PSA-Reparaturkit für die Hinterachse sprechen Sie von einer Kostenersparnis von bis zu zwei Dritteln. Wie bekommen Sie das angesichts der hohen Qualitätsstandards hin?*

Wallus: Der große Unterschied ist, dass es auf der OE-Seite keinen Reparatursatz gibt. Die PSA-Werkstätten wechseln bei einer Reparatur die komplette Achse aus. Das kostet sein Geld und ist angesichts des Materialaufwands berechtigt. Aber es ist nicht unbedingt notwendig, weil beispielsweise der Achsträger gar nicht kaputt ist, sondern nur die Lager und Einschübe verschleifen. Und die kann man aus dem Achskörper herauspressen und mit unseren für die PSA-Modellpalette zusammengestellten Kits und eigens entwickeltem Spezialwerkzeug um einiges preiswerter reparieren.

*Das Gespräch führte Konrad Wenz*

## ZUR PERSON

### Georg Wallus (49)

- ▶ ist Leiter Ruville Automotive Aftermarket.
- ▶ Der Dipl.-Betriebswirt ist seit 2007 in dieser Position.

### Marion Langheld (40)

- ▶ ist seit 2010 Gruppenleiterin Marketing & Kommunikation bei Ruville Automotive Aftermarket.
- ▶ Zuvor war die Dipl.-Betriebswirtin in einer weltweit agierenden Network-Agentur tätig.