



„Die Typgenehmigung von Fahrzeugen wird in Europa auf eine neue Basis gestellt“
VFT-Obmann Komm.-Rat
Ing. Mag. Bernhard Dworak



„Viele Autofahrer wissen offenbar nicht, dass ihnen bei abgelaufenem Pickerl Ungemach droht“
Komm.-Rat Friedrich Nagl,
Bundesinnungsmeister Fahrzeugtechnik

AUTO SERVICE



JUNI | NR.3/2016

DAS WIRTSCHAFTS- UND
TECHNIK-MAGAZIN FÜR
DIE AUTOMOBILBRANCHE

www.autoservice-online.at
www.weka-fachmedien.at



P.O.B. | GZ 022032314M | WEKA Verlag GmbH, Dresdner Straße 45, 1200 Wien | Einzelverkaufspreis Euro 4,-

Die Autoversicherung, die Ihre Umsätze auf Touren bringt.

Unser Erfolgsrezept ist schnell erklärt:
Wir denken wie die Kfz-Branche und arbeiten mit ihr enger als jede andere Versicherung zusammen. Das Ergebnis sind optimierte Produkte, die Ihnen unschlagbare Vorteile bieten.

GARANTA
VERSICHERUNG
www.garanta.at



STOP&GO verstärkt Auftritt in Österreich

Frühlingszeit ist auch Marderzeit, denn gerade in diesen Monaten haben die kleinen Nager ihre Paarungszeit. Grund genug für die Norbert Schaub GmbH mit ihren Marderabwehr-Produkten unter der Marke STOP&GO ihre Aktivitäten in Österreich zu verstärken. Dazu beitragen soll ein starker Markenauftritt, unterstützt unter anderem durch ein neues Logo. Vertrieben werden die Produkte, die den Tieren keinen Schaden zufügen, über bekannte Großhandelsunternehmen, etwa Stahlgruber, Wessels + Müller oder TROST, aber auch über Fahrzeugimporteure, konkret Toyota Frey. Mit weiteren Vertriebspartnern würden derzeit intensive Gespräche geführt, bestätigt Vertriebsleiterin Sari Melcher im AUTOSERVICE-Gespräch. Neben der Listung der Produkte bei den Großhandelspartnern werden diese auch durch Schulungen in ihren Verkaufshäusern optimal unterstützt. Auch die Werkstätten erfahren eine umfassende Betreuung.

„2015 war mit einem Umsatzplus im zweistelligen Prozentbereich das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte. Generell nimmt die Zahl der Marderschäden immer stärker zu. Neben den Werkstätten sollen nun auch größere Autohäuser davon überzeugt werden, das Thema Marderabwehr den Kunden näher zu bringen. Und zwar noch bevor ein Schaden entsteht“, skizziert Melcher die nächsten Schritte.

Im Zentrum der Produktpalette steht bei STOP&GO der Hochspannungsschutz, womit der geplagte Kunde, der schon von einem Marderschaden betroffen war, und der qualitätsbewusste Käufer angesprochen werden soll. Für dieses Produktsegment kündigt die Vertriebsleiterin für Ende des Jahres eine

Produktvariation an, mit der die Einbauzeiten wesentlich verringert werden sollen. Die Verbesserung bezieht sich auf alle Hochspannungsprodukte, egal ob Bordnetz-gebunden oder -ungebunden.

Wichtiger Zusatzertrag. Mit dem Verkauf von Marderabwehr-Produkten kann die Werk-

stätte oder das Autohaus einen Zusatzertrag erwirtschaften, zudem erhöht sich die Kundenbindung. Dazu setzt STOP&GO ausschließlich auf den Fachhandel, „wir sehen die Marke nicht im Internet“, so Melcher. Die Produkte sollen im hochqualitativen Fachhandel positioniert werden. Stichwort Qualität: Die Garantielaufzeit der Produkte wurde freiwillig auf vier Jahre erhöht und die Reklamationsrate über die gesamte Produktpalette gesehen beträgt gerade einmal 0,2 %. Bis dato sind über 1,5 Millionen verkaufte STOP&GO-Produkte im Umlauf.

Der Fokus der Aktivitäten liegt naturgemäß auf dem D-A-CH-Raum, den angrenzenden Ländern in CEE sowie auf Frankreich und den Benelux-Staaten. Aber die Internationalisierung schreitet voran und so gibt es bereits Anfragen aus Indien. ◆



Sari Melcher, Vertriebsleiterin Norbert Schaub GmbH, zu Besuch im WEKA-Verlag

ausschließlich auf den Fachhandel, „wir sehen die Marke nicht im Internet“, so Melcher. Die Produkte sollen im hochqualitativen Fachhandel positioniert werden. Stichwort Qualität: Die Garantielaufzeit der Produkte wurde freiwillig auf vier Jahre erhöht und die Reklamationsrate über die gesamte Produktpalette gesehen beträgt gerade einmal 0,2 %. Bis dato sind über 1,5 Millionen verkaufte STOP&GO-Produkte im Umlauf.



Die Produktpalette ist breit gestreut, der Fokus liegt eindeutig auf dem Hochspannungsschutz FOTO: STOP&GO

APEX

AUTOMOTIVE

MEMBER OF pewag group



Als Hersteller bietet Ihnen APEX folgende Vorteile:

- ✦ effiziente Lagerführung aufgrund eines konsolidierten und bewährten Programms
- ✦ Herstellung »Made in Holland«
- ✦ OEM Qualität
- ✦ Zertifizierung nach ISO 9001 und ISO 14001
- ✦ 5 Jahre Garantie
- ✦ 100 % Fokussierung auf die Entwicklung und Herstellung von Schraubenfedern
- ✦ DVSE / TecDoc
- ✦ Sport- und Ersatzfedern

www.apexautomotive.nl