

WWW.AUTOMOTIVE.CO.AT

KFZ wirtschaft

FACHMAGAZIN FÜR FAHRZEUGHANDEL, -REPARATUR & -INDUSTRIE

JULI/AUGUST 2016

EBV Seite 12

§57a-Überprüfung: Die Zukunft

Illustrationen: Cobale M., Lederer, www.kufjg.at



INTERVIEW

Seite 08

BEIM PICKERL SIND WIR EUROPAMEISTER

BIM Josef Puntinger spricht im KFZ Wirtschaft-Interview über die aktuellen Herausforderungen für die Werkstätten und die §57a-Überprüfung.

REIFEN SPEZIAL

ab Seite 28

REIFEN-ROUND TABLE

Mit Chefredakteur Wolfgang Bauer diskutieren vier Branchen-Granden über brisante Themen rund um den Reifen.



Der Marder schläft nicht

Stop & Go-MARDERABWEHRPRODUKTE der Firma Norbert Schaub GmbH sind fürs Autohaus vortreffliche Kundenbindungsinstrumente. Die KFZ Wirtschaft traf Sari Melcher (Leitung Vertrieb) am Stammsitz von Stop & Go im deutschen Neuenburg zum Interview. VON WOLFGANG BAUER

Marder sind unsere besten Außendienstmitarbeiter. Sie laufen für uns“, sagt Sari Melcher, Leitung Vertrieb bei Norbert Schaub GmbH, schelmisch. Seit 1988 entwickelt die Firma Stop & Go-Marderabwehrprodukte basierend auf modernster Ultraschall- und Hochspannungstechnologie. Die breit gefächerte Palette an Marderabwehrprodukten – die Preise beginnen bei 15 Euro (Duftprodukte) und reichen bis zu 180 Euro (Premium-Hochspannungstechnologie) – würden fürs Autohaus vortreffliche Kundenbindungsinstrumente bieten: „Durch das Anbieten der Marderabwehr wird dem Endkunden signalisiert, dass man sich um ihn kümmert und man ihm eine Menge Ärger sowie kostspielige Reparaturen ersparen will.“

DER MARDER SCHLÄFT NICHT

Wann haben Marder Saison? An sich vor allem im Frühjahr und im Herbst. Tatsächlich aber habe der Marder immer Saison. Sari Melcher skizziert die Marder-Problematik anhand eines konkreten Beispiels: Ein Kunde kommt aufgrund einer Warnmeldung bzw. wegen verminderter Leistung des Fahrzeugs in die Werkstätte. Die optischen Anzeichen: Zerstörung an Dämmmatte, Pfoten- und Bissabdrücke im Motorraum sowie Pfotenabdrücke auf der Motorhaube. Ermittelter Schaden: defektes Kabel, Marderbiss. Falsch wäre nun, wenn die Werkstätte lediglich den Schaden repariert, nicht aber den Kunden darüber informiert, welche Möglichkeiten es für eine präventive Abwehr gibt. Richtig reagiert die Werkstätte folgendermaßen: Sie repariert den Schaden, informiert den Kunden detailliert und bietet professionelle und nachhaltige Unterstützung von Stop & Go an.



WAS TUN?

Das Portfolio von Stop & Go setzt sich aus folgenden Angeboten zusammen:

- ▶ Vorbehandlung
- ▶ Duftprodukte
- ▶ Ultraschall
- ▶ Hochspannung
- ▶ Mechanischer Schutz

Tatsächlich findet Marderabwehr oftmals erst nach dem zweiten oder dritten Schaden Gehör beim Endverbraucher. Das Autohaus bzw. die Werkstätte kann mit kompetenter Beratung de facto aus einem Bedarfskäufer einen Präventivkäufer machen. Und damit für optimale Kundenbindung sorgen.

„Für Handel und Werkstatt bedeutet dies Kompetenzsteigerung, Kundenbindung, gute Kalkulation sowie Ertrag.“

SARI MELCHER, LEITUNG
VERTRIEB STOP & GO





Software so einfach,
wie ein Gabelschlüssel

Testen Sie die einfachste Werkstätten-Software auf dem Markt und überzeugen Sie sich selbst.

Besuchen Sie uns im Internet oder rufen Sie an.

easykfz.com +43 676 9410559