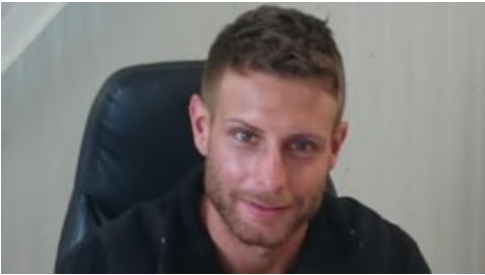


## Sprung in die Selbstständigkeit

---



**autoglaser.de hat den Jung-Unternehmer und Betriebswirt Dirk Weber (BLACK-FOREST Autoglas) aus Neuenburg am Oberrhein interviewt, der als erfahrener Autoglaser 2017 den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt hat.**

Gleichzeitig hat autoglaser.de die Chance ergriffen, den Verkaufsleiter von dem neuen Systemgeber **AGS AUTOGLAS SPEZIALIST** von **BLACK FOREST Autoglas** – Herrn Edmüller – über die Strategie von AGS zu

befragen.

***Herr Weber, nach über 2 Jahren Selbstständigkeit – wie fällt Ihr Resümee aus? War die Entscheidung richtig gewesen?***

Mir war klar, dass es nicht leicht sein wird. Fachliches Know-how alleine reicht heute nicht aus, um in dem harten Wettbewerb bestehen zu können. Ganz wichtig ist, der Aufbau und die Pflege der Kundschaft gewesen – von Privat hin bis zu gewerblichen Kunden.

Aber ich bin zufrieden; bin mein eigener Chef (lacht) und muss mich nicht mehr an Konzernvorgaben halten.

***Sie haben sich dem Werkstattssystemgeber AGS AUTOGLAS SPEZIALIST aus Neutraubling angeschlossen. Eine - wie uns in erstem Augenblick erscheint - ungewöhnliche Entscheidung! Warum?***

Mir war von vornherein klar, dass ich durch einen starken **Systempartner** erhebliche Vorteile erhalten werde, wenn die Rahmenbedingungen stimmen.

Der mir einen Großteil der administrativen Arbeit abnimmt – **Stichwort Rechnungskürzungen**; der mich zu 100% als selbstständigen Unternehmer akzeptiert; dessen Leistungen in einem gesunden Verhältnis zu den Gebühren stehen.

Warum soll ich meine Kunden zu Preisen abrechnen, die ein **Autoglas-System** ohne mich zu fragen festgelegt hat? Dann hätte ich nicht selbstständig werden müssen, wenn andere mir vorgeben, was ich zu tun habe.

Oder mich einem System anschließen soll, dass bei einer großen Versicherungsgruppe mit einem Abtretungsverbot belegt ist? Und wenn eine große bekannte Versicherung zu so einer Entscheidung kommt, wird das seine Gründe haben. Für mich ist es nur eine Frage der Zeit, wann weitere Versicherungen diesem Beispiel folgen werden.

**Inhaber Dirk Weber BLACK-FOREST Autoglas**

***Herr Edmüller – ganz konkret – was bieten Sie als Werkstattssystem einem Autoglaser, womit Sie sich offenbar von anderen Systemen unterscheiden?***

Vorab – Gratulation an Herrn Weber für seinen Mut zur Selbstständigkeit! Und vielen Dank für sein Vertrauen in uns!

Wir sind als System für Werkstätten angetreten, um diese beim Auf- oder Ausbau Ihres Autoglasgeschäfts zu unterstützen. Mit den Standardleistungen aller seriösen Systeme wie „günstige Einkaufspreise“, „technische Unterstützung“, „ein qualifiziertes Online-Bestell- und Abrechnungsprogramm“. Darauf aufbauend Systembausteine wie „**Verkaufsschulung**“, „**individualisierte Autoglas-Homepage** mit **Suchmaschinenoptimierung**“ oder das „**Nachforderungsmanagement** bei unberechtigten **Rechnungskürzungen**“.



Wir versprechen keine Vermittlungen und behaupten auch nicht, dass Versicherungsagenturbesuche das Nonplusultra sind. Das Metier überlassen wir den drei großen Glassystemen aus Köln und Limburg. Die können das, auch weil sie im Gegensatz zu anderen Werkstattssystemen i. d. T. und nicht nur in eigenen Selbstdarstellung sehr gute Kontakte zu Versicherungen haben.

Für systemungebundene Autoglaser wie Herrn Weber sind unsere Zusatzbausteine – so will ich sie einmal nennen – offensichtlich nützlich, denn so kann sich der Glaser um sein Kerngeschäft kümmern. Und wir nehmen ihm bspw. das sehr zeitaufwändige Nachforderungsmanagement von unberechtigten Kürzungen seiner Rechnungen – insbesondere seines Stundensatzes – ab.



Helmut Edmüller Verkaufsleiter AGS Autoglas - Dirk Weber Inhaber BLACK-FOREST Autoglas

**Herr Weber – das AGS-Leistungsversprechen hört sich sehr interessant an. Fast zu gut. Wie sind Ihre Erfahrungen?**

Ich war auch skeptisch und habe mir gesagt, dass AGS - wie andere auch - viel verspricht und wenig hält. Was ich übrigens leider vor AGS auch schon selber erleben musste. Und richtig Lehrgeld bezahlen musste.

Trotzdem habe ich die **Partnerschaft** mit AGS gewagt und kann heute sagen, „alles richtig gemacht“!

Ich bin und bleibe mein eigener Chef und entscheide. Ob es im Einkauf ist. Ob es in der Werbung ist. Keine Zwangsquoten für Reparaturen. Keine Zwangsabgaben für irgendwelche angeblich wichtigen Zertifizierungen. Keine Werbegebühren.

AGS hilft, berät und unterstützt – die Gebühren sind niedrig und fair.

Die Abrechnung von Schäden funktioniert perfekt; Werkstattbindungsverträge sind auch kein Problem mehr. Entgegen den ewigen Behauptungen Dritter, die es eigentlich besser wissen sollten.

Und das Beste ... ich erlebe, dass die Versicherungen seriös und fair mit mir umgehen. Meinen Stundensatz akzeptieren.

Ich nenne es „leben und leben lassen“.

Herr Weber, Herr Edmüller – vielen Dank für das Gespräch und alles Gute für die Zukunft!