



Ein Werkstattssystem, das überzeugt!

autoglaser.de hat sich aktuell mit Josef Echter, Inhaber der Autoglaserei JOSEF ECHTER im bayerischen Karlshuld über seinen Betrieb unterhalten und dabei auch einen Blick in die Zukunft gerichtet. Nach seiner Ausbildung zum Kfz-Meister, war Echter viele Jahre als Niederlassungsleiter in einem Großhandel für Autoglas tätig. 1998 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit und arbeitet seitdem als freier Autoglaser und zuverlässiger Partner, wenn es um die Erneuerung oder die Reparatur von Kfz-Verglasung geht, in seinem eigenen Betrieb mit insgesamt vier Mitarbeitern, im bayerischen Karlshuld.



(Andreas Lange, Vertriebsleiter AGS, Josef Echter, Autoglaserei J. Echter)

autoglaser.de: Hr. Echter, Sie haben sich aktuell dem Werkstattssystem AUTOGLAS SPEZIALIST – kurz AGS – angeschlossen. Was waren Ihre Gründe hierfür?

Hr. Echter: AGS leistet genau das, was ich brauche. Überzeugend war für mich bereits eine kompetente Beratung vor dem Vertragsschluss – heute kann ich sagen, alle Versprechen werden gehalten. Dazu ein fairer Einstiegspreis in das System, überschaubare Monatsgebühren und ich muss keine Nachlässe auf meine Rechnungen gewähren. Überhaupt – kein Zwang, AGS sucht und findet immer partnerschaftliche Lösungen!

autoglaser.de: Herr Echter haben Sie in der Vergangenheit bereits Erfahrungen mit anderen Werkstattssystemen gemacht? Und wenn ja, welche?

Hr. Echter: Ja – ich hatte mich aus den gleichen Beweggründen vorher einem anderen größeren Werkstattssystem angeschlossen. Leider wurden hier meine Erwartungen – auch in puncto Auftragsvermittlung - nicht erfüllt. Zudem hohe Einstiegskosten und beträchtliche Monatsgebühren. Da sah ich für mich Handlungsbedarf.

autoglaser.de: Vermittlungen durch den Systemgeber werden häufig beworben. War dieser Punkt wichtig für Ihre Entscheidung?

Hr. Echter: Zusätzliche Aufträge sind immer wünschenswert. In meinem Vorgespräch mit AGS und auf die Frage hin: „Gibt es Auftragsvermittlungen durch die Zentrale?“, bekam ich von Herrn Lange eine

bemerkenswerte Antwort: „Eine enge und gute Zusammenarbeit mit Versicherungen hat bei uns höchste Priorität, weil das für unsere Partner wichtig ist. Allerdings – wenn Sie direkte Vermittlungen erwarten, muss ich Sie enttäuschen. Da sind Sie bei den reinen Glassystemen aus Köln oder Limbach besser aufgehoben.“ Ehrlich, offen und direkt – so stelle ich mir einen Systemgeber vor!

autoglaser.de: Gerade freie Autoglasbetriebe oder Kfz-Werkstätten stellen sich immer wieder die Frage, ob sie sich künftig einem Werkstattssystem anschließen sollen. Jeder Marktteilnehmer – ob freier Betrieb oder System gebundener Betrieb – sollte bei dieser Frage immer individuell entscheiden. Was waren die Beweggründe Ihrer Entscheidung FÜR ein Werkstattssystem?

Hr. Echter: Ein Systemgeber muss mir den „Alltagskram“ abnehmen, weil ich mich um meine Kunden zu kümmern habe. Damit meine ich, dass die Schadensabwicklung mit den Versicherungen reibungslos und völlig unkompliziert funktionieren muss. Auch ein verlässliches, leicht zu bedienendes, leistungsstarkes Abrechnungsprogramm und sachkundige Hilfe vom Systemgeber bei Problemen mit Versicherungen waren mir wichtig. Das bekomme ich von AGS – das funktioniert reibungslos und perfekt!

autoglaser.de: Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen für die Zukunft gesteckt? Und können Sie diese durch die Partnerschaft zur AGS GmbH einfacher erreichen?

Hr. Echter: Der Markt wird härter – ganz klar. Neue Techniken, mehr Wettbewerb. Wir haben langjährige Kontakte zu Versicherungsagenturen, Großkunden und gehen mit dem Stand der Technik – daher ist uns vor der Zukunft nicht bange. Und bei Problemen haben wir mit AGS einen starken Partner!



(Ehepaar Echter vor ihrem Betrieb im bayerischen Karlshuld)

Fazit autoglaser.de: „Herr Echter, Sie stimmen mir sicher zu, wenn ich behaupte, dass der Blick in die Zukunft des Autoglasmarktes manchem Marktteilnehmer Sorgenfalten bereitet. Angesichts des immer größer werdenden Wettbewerbs und der kommenden Technologien bleibt abzuwarten, wer am Autoglasmarkt bestehen bleibt und wer nicht. Durch die bereits heute schon verbauten Technologien auf Frontscheiben, muss sich jeder Autoglasbetrieb bereits jetzt schon mit Kamerakalibrierung und Co. auseinandersetzen. Das erfordert Investitionen in Ausrüstung und Know How. Es bleibt also weiterhin spannend, wohin der Autoglasmarkt der Zukunft steuert!“

„Ich bedanke mich bei Ihnen für Ihre Zeit und wünsche Ihnen alles Gute und eine erfolgreiche Zukunft.“



Über AGS GmbH:

AGS Autoglas Spezialist sieht sich als Know-how-Geber für Kfz-Betriebe und Werkstätten mit dem Ziel, deren Geschäftsbereich „Reparatur und Austausch von Fahrzeugscheiben“ zu optimieren und den Umsatz in die Werkstatt zurückzuholen. Drei verschiedene Leistungspakete, die sich an den Bedürfnissen des Betriebs orientieren, sowie eine zielgenaue und individuelle Beratung, ermöglichen die Steigerung des Glasumsatzes.

Kontakt:

AGS GmbH (Autoglas Spezialist)
Herr Andreas Lange
-Vertriebsleiter-
Waldkraiburger Straße 14
93073 Neutraubling

Tel.: 09401 – 5214090

Mail: info@autoglas-spezialist.com

www.autoglas-spezialist.com

Bilder: AGS GmbH, pixabay, autoglaser.de



Martina Weller Redaktion autoglaser.de 18.04.2017