



Das Autohaus Krammer entstand in den 1970er-Jahren und hat heute vier Standbeine, die unabhängig voneinander betrieben werden.

Bild: Diehl - VCG

AUTOGLAS ALS WERKSTATTKONZEPT

Standbein Nummer 4

Das Autohaus Krammer im oberbayerischen Schrobenhausen ist Nissan- und Isuzu-Partner, Bosch-Car-Service-Betrieb und seit etwa fünf Jahren Teilnehmer des Detail-Werkstattkonzepts AGS Autoglas Spezialist. Was sich seither verändert hat.

Von Peter Diehl

kfz-betrieb TIPP

Auf den Seiten 46 und 47 gibt es Hinweise zum Umgang mit Panorama-Frontscheiben bei der Ersatzverglasung.

Schrobenhausen im nordwestlichen Oberbayern, nahe der Grenze zum Regierungsbezirk Schwaben. Als Nissan- und Isuzu-Betrieb hat das Autohaus Krammer weit und breit keinen Intra-Brand-Wettbewerb. Auch Partner des Bosch Car Service sind in dieser ländlich geprägten Gegend nur dünn gesät. Was Manfred Krammer Senior und Junior jedoch nicht davon abhielt, sich mit dem Detail-Werkstattkonzept AGS Autoglas Spezialist ein viertes Standbein ins Haus zu holen.

Genau genommen kümmert man sich seit Gründung des Autohauses in den 1970er-Jahren auch erfolgreich um Autoglas. Dann setzte die massive Werbung einer Autoglaskette ein. „Seither glauben viele Kunden, dass normale Kfz-Werkstätten keine Scheiben erneuern können. Auch Versicherungsverträge mit Werkstattbindung spielen hier eine negative Rolle“, beklagt Manfred Krammer Junior die Situation im Autoglasgeschäft.

In der Folge recherchierte die Inhaberfamilie nach Detail-Werkstattkonzepten und stieß dabei auf AGS Autoglas Spezialist. „Wir kamen mit den Mitarbeitern ins Gespräch, sie stellten das Konzept vor und wir dachten: das funktioniert“, so der Juniorchef. Positiv empfand man zu Beginn der Partnerschaft vor etwa fünf Jahren auch die Nähe zu Neutraubling bei Regensburg, dem Sitz von AGS Autoglas Spezialist, obwohl das in der täglichen Praxis keine Rolle spielt.

„Früher hat man resigniert und auf den Umsatzanteil verzichtet.“

Manfred Krammer Junior, Autohaus Krammer



Bild: Diehl - VCG

Seit etwa fünf Jahren ist der Schrobenhausener Kfz-Betrieb auch Teilnehmer des Detail-Werkstattkonzepts AGS Autoglas Spezialist.



Bild: Diehl - VCG

Vor dem Isuzu D-Max: Manfred Krammer Senior und Junior. Dahinter (von links): Autohausmitarbeiter Maik Kupke sowie Katharina Altschäffel und Andreas Lange von AGS Autoglas Spezialist.

Seither stellt man in Schrobenhausen fest, dass wieder verstärkt Kunden mit Glasschäden ins Autohaus kommen. Laut Manfred Krammer Junior liegt das unter anderem an der Werbung des Detail-Werkstattkonzepts, auch über die Web-Suchmaschine Google. „Zusätzlich legen wir eigene Werbe-Flyer in Kundenfahrzeuge, die zu uns in die Werkstatt kommen.“

Darüber hinaus lobt der Juniorchef die AGS-Software mit gut funktionierender Bestellung und Abrechnung, das Zugrundelegen des eigenen Stundenverrechnungssatzes und die Unterstützung bei Streitfällen mit Versicherungen und deren Dienstleistern. „Als Klassiker gilt die Windschutzscheiben-Gummileiste. Bei modernen Fahrzeugen ist sie nach dem Ausglasen defekt, doch manche Versicherungen wollen keine neue Leiste bezahlen. Darum kümmert sich dann AGS. Wenn es hart kommt, hat das Detail-Werkstattkonzept auch einen guten Rechtsbeistand. Mit dem arbeiten wir mittlerweile sogar bei Haftpflichtschäden zusammen.“

■ Eigener Stundenverrechnungssatz

Zum Thema Stundenverrechnungssatz ergänzt Manfred Krammer Junior: „Eine süddeutsche Versicherung versucht immer wieder, ihren Stundenverrechnungssatz durchzusetzen. Das bin ich leid. Ein Anruf bei oder eine Mail an AGS genügt, und unser Stundenverrechnungssatz wird bezahlt. Früher hat man resigniert und auf den Umsatzanteil verzichtet.“ Dabei ist der Stundenverrechnungssatz beim Autohaus Krammer nicht höher als bei anderen Vertragswerkstätten in der Region.

Für ein anderes Problem, mit dem sich die Autohausbetreiber aktuell beschäftigen, kann das Detail-Werkstattkonzept nichts. Der Juniorchef erzählt: „Derzeit beliefert uns ein Ausfahrer, der Windschutzscheiben nicht in den Scheibenständer stellt, wo sie hingehören. Statt-

dessen lehnt er sie an unsere Schaufensterscheibe. Auch darum kümmert man sich bei AGS. Wenn ich diesen Service mit dem Service einer unserer Markenpartner vergleiche, gibt es ein starkes Gefälle. Dort kann ich nicht mehr anrufen, mir verbleibt nur ein Online-Tool. Muss ich eine defekte Scheibe an diesen Markenpartner zurücksenden, kann es sein, dass ich erst nach acht Wochen Geld zurücküberwiesen bekomme.“

Seitens AGS werden auch Techniks Schulungen angeboten, möglichst vor Ort bei den Partnerbetrieben, wofür drei Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Als Schwerpunkt betrachtet man jedoch die Beratung der Betriebe im Bereich Schadenregulierung, womit der Konzeptanbieter wiederholt auch bei den Würzburger Karosserie- und Schadenstagen aufgetreten ist. ■

INFO

www.autoglas-spezialist.com

AGS Autoglas Spezialist ist ein Detail-Werkstattkonzept der AGS GmbH in Neutraubling bei Regensburg. Seit zwölf Jahren am Markt, spricht man seitens des Konzeptbetreibers von gut 700 Partnerbetrieben, die von 13 Außendienstlern betreut werden. Vor dem Hintergrund der auch im Artikel genannten Erschwernisse des Autoglasgeschäfts schreibt der Konzeptbetreiber auf seiner Website: „[...] Umso wichtiger für den einzelnen Betrieb, das Vermarkten und das Herausstellen von Autoglas nicht im ‚Eigenversuch‘ zu starten, sondern dieses in Zusammenarbeit mit einem darauf spezialisierten Dienstleister wie AGS Autoglas Spezialist fachkompetent umzusetzen. Deshalb wollen wir dem Kfz-Besitzer gemeinsam mit unseren Partnerbetrieben vermitteln, dass nicht nur der bekannte Autoglas-Marktführer aus Köln die ‚Autoglas-Kompetenz‘ hat. [...]“