

Umstellung auf ein Werkstattkonzept

Und plötzlich bringt ein Kunde den VW der Partnerin

Warum sich der Aargauer Simon Räbmatter für das Werkstattkonzept Autofit entschied und inwiefern sich diese Partnerschaft mit der Hostettler Autotechnik AG im Betrieb lohnt, erzählt der Jungunternehmer bei einem Gespräch. Er sagt: «Ich würde mich wieder dafür entscheiden.» **Cynthia Mira**

Die Garage Räbmatter GmbH in Uerkheim im Kanton Aargau gewinnt seit einem Jahr neue Kunden. Auch deshalb, weil sich der Geschäftsführer Simon Räbmatter vor wenigen Monaten für das Werkstattkonzept Autofit der Hostettler Autotechnik AG entschied. Für den Betrieb ergeben sich dadurch nur Vorteile, wie er sagt. Sein Betrieb identifiziert sich seit 33 Jahren mit der Marke Mitsubishi und seit 13 Jahren auch mit Fiat, hat aber seit jeher werden auch Fahrzeuge anderer Marken in der Werkstatt auf Vordermann gebracht. Seit nun die Anschrift Autofit seine Werkstatt ziert, weiss die Kundschaft dies auch. Das sei keineswegs

immer der Fall gewesen. Ein Kunde habe ihm gesagt, dass er gar nicht gewusst habe, dass er auch den VW Golf seiner Partnerin bringen könne, sagt Räbmatter. «Ich konnte den Service vorher schon anbieten, aber jetzt sind wir dank dem Schild sichtbarer.» Es sei auch so, dass der Name Autofit vielen Kunden bereits ein Begriff sei, das helfe.

Räbmatter liess sich Zeit, um sich für die Umstellung auf ein Werkstattkonzept vorzubereiten. «Letztlich haben viele Sachen zusammengespielt», sagt der AGVS-Garagist. Es ging überspitzt gesagt auch ums Überleben. Wie so

viele Berufskollegen ist auch Räbmatter bald nicht mehr bereit, den steigenden Anforderungen seitens der Importeure gerecht zu werden. Die Forderungen, die für die Vertretung einer Marke von Garagisten erfüllt werden müssen, bringe das Fass zum Überlaufen. «Ich habe keine Lust mehr. Alles kostet, während von der Marge kaum etwas übrigbleibt», sagt er. Schon nur der Boden, den er vor drei Jahren habe einbauen müssen, kostete 50000 Franken. Eine Investition, die er nicht nachvollziehen könne und heute kaum mehr machen würde. «Es kann einfach nicht sein, dass uns alles vorgegeben wird, wir aber nur bezahlen müssen und – wenn überhaupt – minime Erträge generieren.»

Bereit habe er den Schritt zur partnerschaftlichen Neuorientierung mit der Hostettler Autotechnik AG nie. Seit einem Jahr sind sie für ihn und seine Mitarbeitenden Ansprechperson, wenn es um Dienstleistungen, Ersatzteile, Weiterbildungen oder Werbeartikel geht. Das Wichtigste sei, dass er sich auf seinen Partner verlassen könne. «Ich habe eine Ansprechperson und weiss genau, dass es klappt», sagt er. Er habe auch vorher schon einen guten Draht zu Hostettler gehabt. Es habe sich nicht viel geändert. «Letztlich wurde die Zusammenarbeit vertieft und die Lizenzgebühr hat sich innert Kürze ausbezahlt», sagt er. Dennoch hat er sich auch andere Konzepte angeschaut. «Am Ende geht es darum, herauszufinden, was wirklich zur eigenen Garage passt.» Das beginne schon beim Namen des Konzeptes. Zudem seien die Lieferwege für Ersatzteile entscheidend. Eine Liste mit den Vor- und Nachteilen helfe für die richtige Wahl. Es sei auch wichtig, sich nicht demselben Werkstattkonzept anzuschliessen wie der Garagist in der Nachbarschaft.



Gewinnt seit der Autofit-Einführung auch Neukunden: Simon Räbmatter in seinem Uerkheimer Betrieb im Aargau. Fotos: AGVS-Medien



Seit 33 Jahren ist die Räumatter GmbH als Mitsubishi-Spezialist aus Uerkheim nicht mehr wegzudenken. Mit dem Generationenwechsel kam auch neuer Schwung in den Betrieb.

Als Pluspunkt wertet Räumatter zudem den Gruppenchat innerhalb der an Autofit angeschlossenen Garagen auf Whatsapp. «Wir sind untereinander stets im Austausch», sagt er. So konnte er beispielsweise auch schon ein spezifisches Auto aus einer anderen Garage erwerben und in seinem Betrieb an den Mann bringen. Ein Tausch, der sich für beiden Garagisten gelohnt habe und einen zufriedenen Kunden zurückliess. Weiter spare er auch bei den Investitionen für die Weiterbildungen. «Ich kann jetzt meine Mitarbeitenden an den Basiskurs über das Werkstattkonzept bei Hostettler anmelden und nur spezifische Kurse über Fiat laufen lassen.» Damit spare er sich die Kurskosten.

Bei Simon Räumatter im Büro selbst zieren eine Reihe Zertifikate die Wand. «Wer stehen bleibt, verliert», sagt er dazu. Man müsse sich weiterentwickeln. Seine Karriere startete er als Mechaniker in der Garage Eggenberg in Kölliken AG. In das Geschäft seines Vaters in Uerkheim trat er 2010 ein, seit 2018 ist er der Inhaber. «Als ich 30 wurde und mein Vater 60 kam es zur offiziellen Übergabe», sagt er. Für ihn steht fest: «Gerade in diesen turbulenten Zeiten in der Autobranche muss man vorwärts machen, sonst passiert nichts.»

Auch die Hostettler machen vorwärts und engagieren sich, lobt er. Etwa kamen sie seinem Wunsch nach, für das Personal neue Poloshirts zu organisieren oder ein kleines Dankeschön für die Kundschaft zu konzipieren. Seither hängt bei jedem reparierten Fahrzeug bei der Garage Räumatter eine kleine Packung Haribo mit einer Dankeskarte am Rückspiegel. Der 33-Jährige geht seinen eigenen Weg. Das zeigt sich auch an der unkonventionellen Ausstattung seiner Garage. In einer Ecke stapeln sich beispielsweise diverse Honigprodukte, die dem Betrieb einen individuellen Touch verleihen. Oder wer erwartet beim Partner des Vertrauens in einer Ecke schon Plakate mit Bienen und Utensilien für die Honigproduktion? Neben dem Beruf ist Räumatter leidenschaftlicher Imker. Auch ein Zeichen, um sich von anderen Garagisten abzuheben. <

Was Sie sonst noch wissen müssen

Tipps zum Thema von Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt im Bereich Branchenvertretung des AGVS, sowie eine Übersicht der Werkstattkonzepte gibt es hier:

Herr Peter, was hat der Garagist davon, wenn er sich einem Werkstattkonzeptanbieter anschliesst?
Markus Peter, Leiter Technik & Umwelt im Bereich Branchenvertretung des AGVS: Der Garagist kann dank der Unterstützung im Marketing und dem Wiedererkennungswert des Konzeptlogos seine Werkstatt besser auslasten. Ein Werkstattkonzept bietet ihm zudem ein Qualitätssiegel, das für fachliches Können und für Seriosität steht. Es besteht für ihn die Möglichkeit, Autofahrer als Kunden begrüßen zu dürfen, die er sonst nicht erreichen würde.

Welche Verpflichtungen müssen Garagenbetriebe gegenüber einem Werkstattkonzeptanbieter eingehen?
 Die Aufstellung aller Werkstattkonzeptanbieter in der Schweiz auf agvs-upsa.ch zeigt es: Die Verpflichtungen gegenüber den Konzeptanbietern unterscheiden sich je nach Umfang des Konzepts, sind aber allgemein gesprochen relativ klein. Zudem erlaubt die grosse Vielfalt der Konzepte, dass jeder Garagist ein für ihn Passendes finden sollte. Die Verträge sind partnerschaftlich. Insbesondere für einen kleinen- bis mittelgrossen Betrieb kann ein Werkstattkonzept somit eine ideale Lösung sein, sei es als Ersatz oder als Ergänzung für eine Markenvertretung.

Welches sind die Hauptvorteile für die Garagenbetriebe, die mit einem Werkstattkonzeptanbieter zusammenarbeiten?
 Mit Zugriff auf technischen Support, innovative Lösungen wie zum Beispiel Remote Diagnostic und intelligenten Ersatzteilbestellsystemen unterstützt der Konzeptanbieter den Garagisten, damit er schnell für jedes Fahrzeug das richtige Ersatzteil bestellen kann und eine professionelle Wartung und Reparatur durchführen kann. Ausserdem bieten die Konzepte interessante Kurse, Schulungen und Events an. Wie gesagt: Man bleibt als Unternehmer in den meisten Entscheidungen frei und hat auch ohne teure Investitionen einen guten Wiedererkennungswert gegenüber der Kundschaft.



Zur Übersicht der Werkstattkonzepte

Kennen Sie schon «FleetPoint»?

Autofit ist nur eines von vielen Werkstattkonzepten, die die Hostettler Group anbietet. Vor rund einem Monat kam ein weiteres Konzept zum Sortiment dazu.

Das Unternehmen lancierte «FleetPoint». Das Angebot ist auf die Bedürfnisse von Flottenkunden zugeschnitten. Während diese von attraktiven, einheitlichen Konditionen profitieren, erschliessen Werkstätten mit dem Konzept ganz neue Kundengruppen. Es bündelt die Kompetenzen einzelner Garagen zu einem nationalen Netzwerk.

Weitere Infos unter: fleetpoint.ch

Weitere Infos unter: raebmatter.ch

seit 1964
CORTELLINI & MARCHAND AG
061 312 40 40
 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden

Der umfassendste Auto-Steuergeräte-Reparatur-Service von Cortellini & Marchand AG.
www.auto-steuergeraete.ch

Sie suchen, wir finden – Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile
www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich
Nutzlast bis 2,9 t

Autotransport-Anhänger und Aufbauten
 Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung.
 Auch in Kommunalausführung lieferbar.

T&W Technik
 Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen
 Tel. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch