



Bild: Holz

Eine Sekunde unachtsam gewesen – und schon prangt ein hässlicher Kratzer in der edlen Felge.



Bild: Holz

Seit drei Jahren geht es täglich rund. Bei Mercedes-Pickel werden vor dem Schleifen prinzipiell die Reifen abmontiert.

FELGENREPARATUR

Profitabler Bordsteinkuss

Leasingnehmer kennen das Problem: Bei der Rückgabe bemängelt der Gutachter oft Schäden an den teuren Alufelgen. Das Autohaus Pickel warnt die Kunden rechtzeitig vor dieser Kostenfalle – und verdient mit der Reparatur der Schäden gutes Geld.

Seit drei Jahren bietet das Mercedes-Benz-Autohaus Pickel in Erlangen die professionelle Felgenreparatur für alle Fahrzeugmarken an. Seit über 20 Jahren hat der Service rund um das Rad höchste Priorität bei Geschäftsführer Frank Minnich. Denn er will den Kunden mit all seinen Anliegen im Haus halten. Schon früh setzte der Betrieb daher auf die Reifeneinlagerung – 2.000 Satz eingelagerte Kundenräder wechselt Minnichts Mannschaft pro Saison. Dabei wurde der Betrieb auch auf das schlummernde Reparaturpotenzial aufmerksam – immerhin wiesen gut 25 Prozent der Räder meist reparable Schäden auf.

Doch gerade die Beschäftigten der hauseigenen Lackiererei waren von der Idee, dieses Potenzial zu heben, zunächst wenig begeistert – denn eine Felge mit vielen kleinen Ecken und Winkeln, glanzgedrehten Speichen und engen Radbolzenlöchern anzuschleifen und zu lackieren, ist weitaus anspruchsvoller, als ein weitgehend ebenes Karosserieteil einzufärben. Auf der Suche nach einer Lösung wurde Frank Minnich auf das Wheelmaster-System von Cartec aufmerksam. Min-

nich besuchte mit seinen Lackierern kurzentschlossen den Felgenreparaturspezialisten in Plüderhausen. „Bereits auf der Rückfahrt richteten die Männer im Kopf ihr neues Felgenzentrum mit den Maschinen ein, vor allem der Wheelblower hatte meinen Lackiermeister überzeugt“, erinnert sich Minnich schmunzelnd.

Keine Kannibalisierung

Mit dem neuen Servicebaustein rundet der Betrieb seinen Reifenservice ab. Neben besonders autoaffinen und optikbewussten Privatkunden sind vor allem Leasing- und Firmenkunden die Hauptzielgruppe für das neue Angebot. Die Servicemitarbeiter sprechen sie gut drei Monate vor Auslauf des Vertrags auf Felgenschäden an. Die Resonanz ist sehr gut, denn wohl die meisten Leasingnehmer haben schon mal eine oder mehrere Felgen zumindest anteilig bezahlen müssen. Auch wenn eine optische Felgeninstandsetzung durchaus 200 Euro und mehr kostet, rechnet sie sich für den Autofahrer bei Originalfelgen jenseits der 18 Zoll sehr schnell – Neuteilpreise von 1.000 Euro sind keine Seltenheit.

Das neue Geschäftsfeld beeinträchtigt das Ersatzteilgeschäft übrigens kaum: „Nicht jede Felge ist reparabel, da verkaufen wir weiterhin auch Neuteile“, hat Minnich beobachtet. „Dafür haben wir vorher an den lediglich verkratzten Felgen nichts verdient. Dieses Geschäft machen wir jetzt – und unsere Kunden sind uns dankbar dafür, denn sie sparen gegenüber einem Neukauf zwischen 40 und 65 Prozent.“

Lukrative Neukundenkontakte

Minnich hat das neue Angebot des Autohauses markenneutral im Markt platziert und rührt dafür auch eifrig die Werbetrommel auf allen Medienkanälen von Facebook über Youtube bis zum regionalen Rundfunk. Das Resultat? Nach nur wenig mehr als einem Jahr hatte das Wheelmaster-System seine Anschaffungskosten eingespielt.

Vor der neu gebauten Räderlackierabteilung finden sich jetzt neben der Hausmarke auch viele sportive Oberklassefahrzeuge von BMW bis Porsche. Und deren zahlungskräftige Besitzer informieren sich natürlich auch über die sonstigen Angebote des Erlangerer Autohauses.

OTTMAR HOLZ



Bild: Holz

Der prüfende Blick von Lackiermeister Fred Eckenweber findet keinen Makel mehr: Die Struktur-Pad-Technik von Cartec erzeugt die typische Oberflächenoptik glanzgedrehter Felgen.