



Mit der richtigen Technik lässt sich das Leben im „Grenzbereich“ genießen

Tuning-Programm

Für Lustkäufer

Werkstattaufenthalte sind für Kunden in der Regel mit Frust verbunden, weil eine notwendige Inspektion oder eine Reparatur sie zum Werkstattbesuch nötigt. Die Hans Hess Autoteile GmbH will Kunden mit einem neuen Tuning-Programm zu Lust-Käufern machen.

Das geflügelte Wort „Auto fängt mit Au an und hört mit o auf“ kennt fast jeder, der einen fahrbaren Untersatz sein Eigen nennt. Die Aufmerksamkeit für das eigene Auto ist in der Regel dann am größten, wenn das Fahrzeug unter einem Defekt leidet oder zwecks Erhalt der Betriebssicherheit zur Wartung in die Werkstatt muss. Derlei Werkstattaufenthalte bestimmt der Kunde nicht selbst, sondern technische Notwendigkeiten. Und die kosten Geld, was den Werkstattbesuch für viele Autobesitzer von vornherein zu einem unschönen Erlebnis macht. Doch es geht auch anders. Obwohl viele Autofahrer laut Untersuchungen von TÜV, DAT und anderen in den letzten Jahren selbst bei sicherheitsrelevanten Reparaturen und Wartungsmaßnahmen immer stärker auf den Euro schauen und Reparaturen so lange wie möglich hinauszögern, ist gleichzeitig das Interesse an Maßnahmen zur Fahrzeugindividualisierung deutlich gestiegen. Laut

einer Umfrage des Unternehmens 3hm Automotive sind von den 45 Mio. zugelassenen Pkw in Deutschland ca. 12 Mio. bis vier Jahre alt – für Tuningmaßnahmen die bevorzugte Fahrzeuggruppe.

Aus Sicht der Marktbeobachter sind in Deutschland rund 3,6 Mio. Halter von Fahrzeugen bis vier Jahre empfänglich für optische Tuningmaßnahmen am eigenen Fahrzeug, weitere 1,2 Mio. würden demnach sogar technisches Tuning wie Leistungssteigerungen an ihrem Gefährt ausführen lassen. Dem Thema Tuning besonders aufgeschlossen gegenüber ist laut der Umfrage dabei vor

allem die Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen, erstaunlicherweise aber auch Fahrzeughalter ab einem Alter von 60 Jahren. Bevorzugte Marken für Tuning-Maßnahmen sind laut 3hm Automotive BMW, Mazda, Mercedes-Benz, Audi, Seat oder Alfa.

Kein Krawalltuning

Der offensichtliche Drang zur Fahrzeugindividualisierung steht im Widerspruch zum allgemeinen Wartungs- und Reparaturverhalten vieler Autofahrer. Denn optisches und technisches Tuning kostet deutlich mehr als Wartung und Reparaturen, doch beim Tuning schauen Kunden scheinbar weniger aufs Geld. Philipp Hess, Geschäftsführer der Hans Hess Autoteile GmbH in Köln, erklärt das Phänomen so:

Wir bauen Autohäuser...und mehr!

Voss+Graue Generalbau GmbH & Co. KG
Bahnhofsallee 36
48653 Coesfeld - Lette
Fon : 0 25 46 / 9 10 - 0
Fax : 0 25 46 / 9 10 - 9 10



Voss+Graue
GENERALBAUUNTERNEHMEN
www.voss-graue.de

„Fahrzeuginstandhaltung ist für viele ein Frustkauf, Fahrzeugveredelung hingegen ist Lustkauf. Als Kunde entscheide ich selbst, was ich wann an meinem Fahrzeug verändern möchte, und habe durch Tuningmaßnahmen die Chance, mich mit meinem Auto aus der Masse des Fahrzeugbestands herauszuheben.“ Den Wunsch nach Individualisierung und die Chance auf ertragreiche Zusatzgeschäfte für Werkstattpartner unterstützt die Hans Hess Autoteile GmbH seit Mai 2007 mit dem Tuningprogramm Motoo Performance. „Im Vordergrund steht dabei, durch technisches Tuning die Fahreigenschaften eines Autos und die Fahrsicherheit weiter zu verbessern“, erklärt Philipp Hess. Krawalltuning mit auffälligen optischen Veränderungen oder Tieferlegungssätze bis an die Grenze der Wirbelsäulenbelastbarkeit sind dabei ausgeschlossen. Auch Motortuning sieht das Programm nicht vor.

Weil der Markt für Tuningteile ausgesprochen umfangreich und selbst für Werkstattprofis unübersichtlich ist, hat man sich beim Programm Motoo Performance auf fünf Bereiche konzentriert, für die man Produkte zur Fahrzeugveredelung anbietet. Räder, Fahrwerk, Bremse, Licht und Schalldämpfer sind Schwerpunkte des Programms. Dabei setzt man exklusiv auf Zusammenarbeit mit und Produkte von neun Lieferantenpartnern (s. Kasten). Deren Produkte sind laut Philipp Hess nicht nur in Sachen Qualität untadelig. Die Kompatibilität der Tuningteile sei zu 100

Im Onlineshop finden Kunden das passende Tuningpaket für ihr Auto

Prozent gewährleistet. Denn – das ist eine weitere Besonderheit von Motoo Performance – der Kunde kann fahrzeugspezifisch abgestimmte Tuningpakete kaufen. Er hat aber auch die Möglichkeit, Einzelkomponenten zu erwerben. Bei der Auswahl der Tuningpakete richtet sich die Hans Hess Autoteile GmbH streng nach der aktuellen Zulassungsstatistik. Derzeit umfasst das Programm 30 fahrzeugspezifische Pakete und wird sukzessive ausgebaut. „Bei der Zusammenstellung der Upgrade-Kits arbeiten wir eng mit unseren Lieferantenpartnern zusammen und legen großen Wert darauf, durch die Tuningmaßnahmen das Optimum an Fahrzeugsicherheit und -beherrschbarkeit herauszuholen“, so Hess. Darum stehe das Programm Motoo Performance auch im Einklang mit der vom Bundesverkehrsministerium geförderten Initiative „Tune it! Safe!“.

Vermarktungshilfen

Die Paketlösungen bieten auch Vorteile für die rund 120 Werkstattpartner des von der Hans Hess Autoteile GmbH 2005 gestarteten Werkstattsystems Motoo. Sie dürfen das Performance-Programm exklusiv vermarkten, müssen dazu allerdings einige Voraussetzungen erfüllen.

„Mit Motoo-Performance wollen wir auch die Bekanntheit der Marke Motoo stärken und technische Kompetenz demonstrieren. Technische Kompetenz und die entsprechende Ausstattung sind darum zwingende Voraussetzung für die Teilnahme an Motoo Performance“, so Hess.

Werkstattpartner, die diese Voraussetzungen erfüllen, erhalten bei der Vermarktung des Programms umfangreiche Unterstützung. Dazu gehören neben fahrzeugspezifischen Tuningpaketen unter anderem umfassende Finanzierungsangebote (über Santander Bank). Außerdem ein spezielles Verkaufsdisplay, Werbematerial für die direkte Kundenansprache, eine eigene Homepage sowie ein Webshop. Den hat Technikpartner TecDoc gemeinsam mit der Hans Hess Autoteile

Sicherheit und bessere Fahrzeugbeherrschung stehen für Philipp Hess im Vordergrund



GmbH entwickelt.

Im B2C-Onlineshop Motoo Performance finden Endverbraucher die Programme der Produktpartner sowie das aktuelle Angebot fahrzeugspezifischer Upgrade-Kits. Über die Eingabe der Postleitzahl wird der Kunde automatisch dem nächstgelegenen Motoo Performance Werkstattpartner zugeführt. Darüber hinaus unterstützt die Systemzentrale Werkstattpartner mit regelmäßigen Schulungsangeboten für Technik und Verkauf. Bislang hat rund jeder dritte der 120 Motoo-Partner 1.900 Euro für das Einstiegspaket in den Systembaustein Motoo-Performance investiert und sein Werkstattpaket um den Bereich Fahrzeugveredelung erweitert. Der rege Zuspruch der Kunden und die zu erzielenden Zusatzerträge im Werkstattgeschäft dürften aber zu einem weiteren Anstieg professioneller Fahrzeugveredler im Verkaufsgebiet der Hans Hess Autoteile GmbH führen.

Frank Schlieben

Weitere Infos: www.motoo.de, www.motoo-performance.de



Motoo-Performance Produktpartner

- ✓ Continental Teves (Bremsentechnologie)
- ✓ BBS (Leichtmetallfelgen)
- ✓ Bilstein (Fahrwerke, Sportdämpfer)
- ✓ H&R (Sportfedern, Spurverbreiterungen)
- ✓ Hella (Lichttechnik)
- ✓ Imasaf - High Performance (Sportschalldämpfer)
- ✓ Liqui Moly (Öle, Additive)
- ✓ NGK (Zündtechnik)
- ✓ Philips (Lichttechnik)