

Matthias Heinz

wird ab 1. Februar 2007 das operative Geschäft bei Daihatsu Deutschland leiten. In der neu geschaffenen Position des Chief Operating Officer (COO), die dem Präsidenten Katsumi Yoshida unterstellt ist, verantwortet der 50-Jährige künftig den Vertrieb, das Marketing und den Aftersales-Bereich des japanischen Importeurs. Heinz kommt von Seat, wo er von Juni bis Anfang Dezember 2006 gemeinsam mit Oliver Stein für das Geschäft verantwortlich zeichnete. Davor war er unter anderem bei Toyota, Saab und Kia.



Foto: Archiv

Noch kein Abschluss: Der Verkauf der Deutschen Autohandels-Holding (DAH) an die Albis Leasing AG kommt nicht zu Stande. Wie der derzeitige Eigentümer der Autohandelsgruppe, die Nürnberger Versicherung, erklärte, konnte in einigen Punkten „keine Einigung über die künftige Ausrichtung der DAH“ erzielt werden. Die Gründe des Scheiterns der seit Langem anhaltenden Verhandlungen wollte auch Albis-Vorstand Gerhard Fischer im Gespräch mit »kfz-betrieb« nicht näher erläutern. „In 68 Punkten haben wir uns geeinigt, in zweien nicht“, sagte der Manager. Trotzdem sei das Verhältnis zwischen den beiden Parteien nach wie vor freundschaftlicher Natur.

Horizont erweitern: Geht es um Trends, bezeichnen sich die USA gern als Impulsgeber. Was derzeit auf dem US-amerikanischen Automarkt gefragt ist, verraten die 3. „American-German Automotive Business Days“, die der ZDK gemeinsam mit der BFC, der Northwood-University und der NADA (National Automobile Dealers Association) am 4. Februar 2007 durchführt. Nach zwei erfolgreichen Veranstaltungen in Deutschland findet die dritte Auflage dieser Info-Veranstaltung im Rahmen des NADA-Kongresses in Las Vegas statt. Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer Internetseite www.kfz-betrieb.de (Nachrichtenrubrik „Veranstaltungen“).



NACHGEFRAGT

„Vorsprung durch gutes Personal“

Redaktion: Die DaimlerChrysler AG stellt technische Informationen künftig allen Betrieben zur Verfügung, gleich ob autorisiert oder frei. Wie haben die Servicepartner von Mercedes-Benz das aufgenommen?

Thomas Bartmann: Unser Hersteller erfüllt damit letztlich nur eine klar definierte Anforderung aus der GVO. Jede Werkstatt hat gegen Bezahlung jetzt über ein Internetportal Zugang zu allen technischen Informationen. Die GVO sieht nun einmal vor, dass alle Werkstätten die technischen Informationen zu gleichen Bedingungen bekommen müssen.

Befürchten Sie, dass Kunden jetzt verstärkt zu den Freien abwandern?

Die Freien Werkstätten werden sicher nicht von heute auf morgen in die Lage versetzt, unsere Kunden abzuwerben. Auf die technischen Systeme zugreifen zu können, ist eine Sache. Sie



Thomas Bartmann ist Vorstandssprecher des Verbandes der Vermittler und Servicepartner für Mercedes-Benz e. V. (VVMB).

aber auch richtig anzuwenden, ist eine andere Frage. Dahinter steckt ein riesiger Schulungsaufwand. Man braucht immer Menschen, die damit professionell umgehen können. Dank unseres sehr gut ausgebildeten Personals haben wir hier sicher einen Vorsprung.

Müssen Sie trotzdem in Zukunft noch mehr Energie für die Kundenbindung aufwenden?

Das ist immer eine Aufgabe. Um diese zu erfüllen, ergreifen wir verschiedene Maßnahmen. Wir bieten

zum Beispiel eine neue Garantieverlängerung nach einer Wartung an, die bis ins zehnte Jahr und bis zu einer Laufleistung von 200 000 Kilometern reichen kann. Mit einem solchen Angebot können wir die Besitzer älterer Fahrzeuge wesentlich besser ansprechen, die kaum noch in unsere Betriebe kommen. Unsere ersten Erfahrungen damit sind jedenfalls sehr positiv. ja

Lesen Sie auch den Beitrag zum Mercedes-Benz-Vermittlerabkommen auf S. 24.

Jubiläumstombola der Fachtagung für Freie Werkstätten

Wenn einen der Gewinn nach Hause fährt



Foto: Opel

Thomas Owsianski, Exekutiv-Direktor Vertrieb bei Opel (li.), Todd M. Gaffner, Direktor Service (2. v. re), und »kfz-betrieb«-Chefredakteur Wolfgang Michel (re.) überreichen Hans-Herrmann Meyer den Schlüssel seines neuen Opel Corsa.

Hans-Herrmann Meyer aus Neuenkirchen-Vörden hat seine ganze Mannschaft zur Fahrzeugübergabe nach Rüsselsheim mitgenommen. Der Werkstattinhaber hatte auf der 15. Fachtagung für Freie Werkstätten in Würzburg den Hauptgewinn der Jubiläumstombola gezogen und einen nagelneuen Opel Corsa gewonnen – gesponsert von der Adam Opel GmbH.

Thomas Owsianski, Exekutiv-Direktor Vertrieb bei Opel, übergab zusammen mit Todd M. Gaffner, Direktor Service, und »kfz-betrieb«-Chefredakteur Wolfgang Michel den Schlüssel an den glücklichen Gewinner. „Für Hersteller ist es zwar nicht selbstverständlich an der Fachtagung für Freie Werkstätten teilzunehmen, aber dieser Kontakt ist uns sehr wichtig“, beschreibt Gaffner den Grund des Engagements auf der Tagung.

Den Opel Corsa nutzt Hans-Herrmann Meyer künftig als Werkstatt-Ersatzfahrzeug. „Dafür hätten wir sowieso ein neues Auto gebraucht, der Gewinn passt deshalb perfekt“, freut er sich. kb