Pressebeitrag: UVV-Plus

Headline

**Mehr Gewinn durch clevere Aftersales-Instrumente**

**Autohäuser und Werkstatt kämpfen zunehmend mit sinkenden Werkstattauslastungen durch immer längere Serviceintervalle. Aber auch abnehmende Kundenloyalität weitet sich aus. Dazu kommen häufig sinkende Margen durch zunehmenden Wettbewerb, auch durch neuerliche Internetkonzepte oder gar Autoverkauf bei Handelsketten, wie neuerlich bei LIDL angeboten. Dagegen oder dafür – je nach Betrachtung – gibt es einfache und effiziente Rezepte und Konzepte. So wie das inzwischen in NRW durch die Verbände empfohlene und beschlossene Konzept UVV-plus.**

Aber auch die Akzeptanz der Werkstattleistung leidet insgesamt durch Intransparenz der angebotenen oder erbrachten Leistungen. Da gibt es so manches unerfreuliche Gespräch mit dem Kunden, der nicht nachvollziehen kann oder will, warum diese oder jene Leistung überhaupt notwendig war. Und oft beginnt es bei der nicht professionell durchgeführten Dialogannahme, der Kunde wird einfach außen vor gelassen. Dann wundert sich die Werkstatt über vielleicht „unangemessene“ Fragen.

Nicht nur die Werkstätten, auch die Kunden kämpfen zunehmend mit Problemen**.** Da ist zunächst zu erwähnen, dass die Anzahl der Turboladerschäden zunimmt und damit teure Reparaturen einhergehen. Motorschäden nehmen insgesamt zu, ebenfalls sind teure Reparaturen die Folge.

Die wesentlichste Ursache dafür stellt die Ölqualität im Motor dar, die bereits nach deutlich geringeren km-Leistungen wie vom Hersteller vorgeschrieben bzw. empfohlen sehr schlecht werden kann. Die Folge daraus: Schlechte Schmierung, verringerte Schmutztragfähigkeit, erhöhter Verschleiß durch Abrieb.

Die Verdünnung des Öls durch unverbrannte Treibstoffe, speziell bei Kurzstreckenfahrten von Dieselfahrzeugen mit Dieselpartikelfilter wird zu einem immer größeren Problem. Wie zuvor beschrieben ist die Ölverdünnung, sei es durch zuviel Wasser oder zuviel Treibstoff, sehr kritisch für die heutigen Hochleistungs-Motoren.

**Die einfache und kostengünstige Lösung**

Diese Probleme können für beide Marktteilnehmer mit den vom TÜV-SÜD geprüften und patentierten MOTORcheckUP und FLUIDcheckUP gelöst werden. Diese modernen Testmethoden sind sowohl einfach durchzuführen und genauso einfach zu lesen – auch für den Kunden, der nun erkennt was evtl. mangelt und mitentscheiden kann. Der Kunde bleibt nicht außen vor. Im Gegenteil: die Praxis beweist es täglich, dass Kunden auf eine Reparatur sogar bestehen, wenn ihnen der Mangel gezeigt wird.

Durch konsequenten Einsatz der Produkte werden zusätzliche bedarfsgerechte Potenziale im Öl- und Reparaturgeschäft generiert und der Umsatz gesteigert. So konnte bei der KWIK-FIT Gruppe in England in einer großen Testreihe durch nur einen Tropfen Öl auf ein Testpapier 21 % mehr Ölwechsel verkauft werden. Wenn dieses noch auf Bremse, Servolenkung und Getriebe erweitert wird, kommen noch deutlich höhere Umsätze hinzu.

Es gilt daher, Kunden möglichst regelmäßig in die Werkstatt zurückzuholen und auch damit die Kundenbeziehung zu stärken. Neben der Erläuterung der Werkstattleistung mit dem Kunden sollten idealer Weise sogar die Ergebnisse der Tests der Betriebsflüssigkeiten vorgezeigt werden.

**Umsatzgenerator UVV plus**

Ein weiterer sehr wichtiger Baustein zur Bindung bzw. Zurückgewinnung von gewerblich genutzten Fahrzeugen stellt sich auf elegante Weise mit FLUIDcheckUP dar. Vielen gewerblichen Kunden aber auch Werkstätten ist nicht bewusst, dass die gesetzlich vorgeschriebene UVV-Prüfung (Unfall-Verhütungs-Vorschriften, BGV §57 D29**) jährlich** durchgeführt werden muss. Um sicherheitsrelevante Bauteile wie Bremse und Servolenkung noch präziser zu untersuchen und so rechtzeitig sich anbahnende Mängel zu entdecken und Unfälle zu vermeiden, werden im Rahmen der UVV eigens entwickelte Tests angeboten. Diese Tests werden vom Deutschen Kraftfahrzeuggewerbe (Innungen) dringend empfohlen.

Die UVV plus stellt nicht nur aus technischer Sicht ein Novum dar, denn nun kann einfach, schnell und kostengünstig in die Aggregate hineingeschaut werden und damit können mögliche Fehler oder Mängel sofort entdeckt werden. Insgesamt stellt die UVV – Prüfung vor allem zwei Besonderheiten dar: Zum einen können alte Kunden wieder zurück gewonnen werden und diesen bewiesen werden, dass sich die Werkstatt um ein mögliches Haftungsproblem kümmert. Denn bei Schäden kann es zu Haftungsausschlüssen der Berufsgenossenschaften und den Versicherungen kommen, wenn die UVV nicht oder nicht ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Dann haftet der Inhaber im schlimmsten Fall mit Gefängnis oder bis zu 10.000 € Strafe. Und wer will das schon, wenn es vermeidbar ist.

Zum Zweiten: Hier liegt ein bedeutendes Potential von Wartungen und Reparaturen brach, nicht nur an Bremse oder Lenkung. Wenn ein Fahrzeug auf Sicherheit geprüft wird, findet sich sehr oft weiterer Reparatur- oder Ersatzbedarf. Auch Scheibenwischer zählen zum Beispiel zu den sicherheitsrelevanten Bauteilen, denken Sie bitte an die schlechte Sicht bei starkem Regen, wenn man verbrauchte Scheibenwischer hat.

Werkstätten, die dieses Instrument für mehr Kundenbindung oder Rückgewinnung nutzen, klagen nicht mehr über zurückgehende Umsätze und ausbleibende Kundschaft. Diese Werkstätten sind diejenigen, die die Goldbarren aufheben – ohne Rückenprobleme.

MOTORcheckUP und FLUIDcheckUP sowie UVV plus sind immer ein Gewinn.

Weitere Informationen: www.motorcheckup.de

MOTORcheckUP GmbH. Am Graben 3, 83128 Halfing Tel. 08055 90 30 43-0