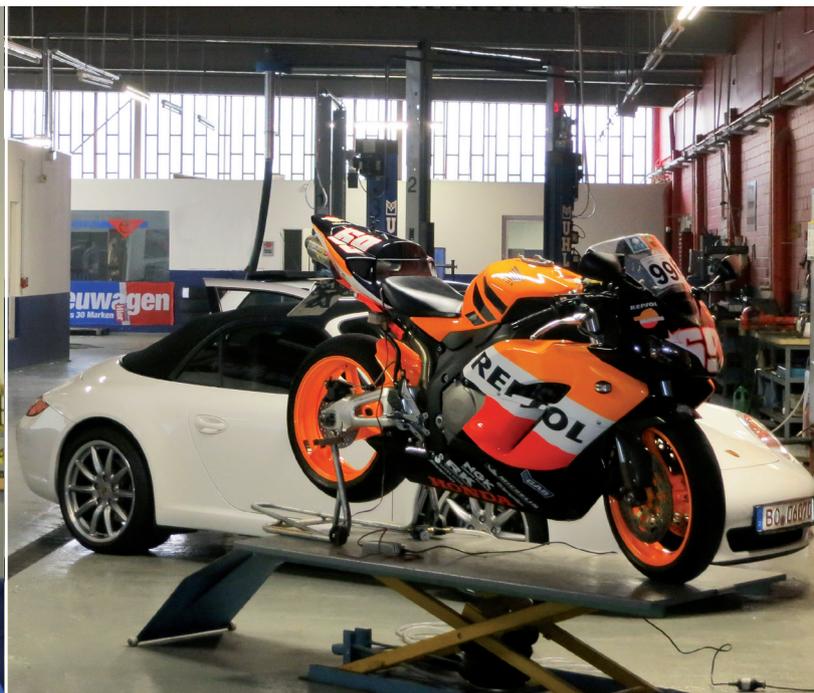




Werkstattunternehmer aus Leidenschaft: Frank und Sandra Achenbach aus Bochum

Bilder: Schlieben, privat



Sieben Werkstattarbeitsplätze + Motorradbühne stehen im neuen Betrieb zur Verfügung.

Frank Achenbach, Werkstattinhaber

Einfach machen

Immer wieder treffen wir im Redaktionsalltag auf Unternehmerpersönlichkeiten, die aus der Masse herausragen und ihren Job als Werkstatt- und Autohausunternehmer besonders erfolgreich meistern. Diese besonderen Persönlichkeiten und ihre Philosophie wollen wir Ihnen in loser Folge näherbringen. Den Anfang macht Frank Achenbach, freier Werkstattunternehmer aus Bochum.

Franks Betrieb liegt im Herzen des Ruhrgebiets, in Bochum. Der Stadt, in der auch der Sänger Herbert Grönemeyer aufwuchs und die seinem 1984 erschienenen Erfolgsalbum den Namen gab, „4630 Bochum“. Es ist keine Beleidigung, wenn man sagt, Bochum ist keine schöne Stadt. Bochum, das ist harte Arbeit. Die wirtschaftlich schweren Zeiten, Zerschließungen und den Niedergang der Stahlindustrie sieht man der Stadt an. Luxusgehsteige mit teuren Laternen und prunkvolle Straßenzüge mit fein herausgeputzten Altbauten oder stylische Neubauviertel sucht man hier vergebens. Bochum ist Arbeiterstadt und man ist stolz auf seine Arbeitertradition. Die Menschen sind bodenständig, freundlich, offen, direkt,

sagen was sie denken und taktieren nicht. Frank Achenbach ist einer von ihnen. Seit rund 25 Jahren führt er hier erfolgreich einen freien Werkstattbetrieb. Erst im letzten Jahr ist er mit seinem Betrieb umgezogen und hat unweit des alten

► **Wir probieren im Marketing alles aus, was sinnvoll erscheint** - dümmer wirst du davon nicht.

Standorts einen ehemaligen Metall verarbeitenden Betrieb gepachtet und mit viel Eigenleistung zu einer modernen Werkstatt umgebaut. Dass der neue Standort nur wenige Hundert Meter vom alten entfernt ist, war ihm wichtig. „Hier sind

wir bekannt, die Kunden schätzen uns und sie wollen die Nähe zu Ihrer Werkstatt des Vertrauens“, sagt Frank Achenbach. Bei einem gleichnamigen Wettbewerb eines Verlags haben Frank Achenbach und sein Team in den letzten Jahren in Serie Kundenauszeichnungen erhalten und die Urkunden zur Wahl „Werkstatt des Vertrauens“ füllen eine ganze Wand in der Kundenannahme. Dass die Kundenauszeichnungen nicht von ungefähr kommen, bestätigt auch der zweite Platz bei der Wahl zur Werkstatt des Jahres 2004, dem jährlich stattfindenden Härtestest für freie Werkstätten mit Werkstattdatenanbindung. Frank Achenbach ist Systempartner des Werkstattdatenanbindung ad Auto Dienst der CARAT. Auch hier ist er kein Mitläufer, er ist ein Macher und



Das ganze Team von Auto Dienst Achenbach vor dem im März 2013 bezogenen neuen Betrieb



Damit niemand vergisst, was wirklich zählt, hat Frank Achenbach das Schild in der Werkstatt aufgehängt.

einer der Sprecher der ad Partner. Dabei scheut er sich nicht, seinen Kollegen vor großem Publikum auch mal ins Gewissen zu reden, mehr Engagement und Einsatz zu fordern, wenn es beispielsweise darum geht, neue Systembausteine umzusetzen oder die zahlreichen Marketingangebote der Systemzentrale zu nutzen. Marketing ist sein Steckenpferd. Gemeinsam mit seiner Frau Sandra, die im Unternehmen Organisations- und Betriebsführungsaufgaben wahrnimmt, tüfelt er regelmäßig an neuen Kampagnen für den eigenen Betrieb. Dabei setzt der auf Klassiker wie Print- und Flyerwerbung, ist aber auch Reparaturplattformen im Internet sehr aufgeschlossen. „Wir probieren alles aus, was sinnvoll klingt, dümmer wirst du davon nicht. Und beispielsweise mit der Reparaturplattform von AutoScout 24 haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Dabei hat sich für uns bewährt, dass du über den Kanal vor allem Kunden ansprichst, die sonst nie zu dir kommen würden. Und wenn du die or-

dentlich bedienst, gewinnst du Stammkunden, die schon den zweiten Auftrag direkt bei dir und nicht über die Plattform buchen.“ Die zahlreichen positiven Bewertungen, die der ad-AutoDienst Achenbach auf AutoScout 24 bekommen hat, sprechen dafür, dass hier eine Menge Stammkundenpotenzial für das Unternehmen zu holen ist. Die aufgeregten politischen Diskussionen, die um solche Neuerungen wie die Serviceportale auf Verbandsebene geführt werden, kann er nicht immer nachvollziehen. „Ich denke, es gibt wichtigere Themen für uns, als die, die da manchmal diskutiert werden“, so Achenbach. Damit die wichtigen Themen nicht untergehen, engagiert er sich auch im Verband. Frank Achenbach ist Vorstandsmitglied und Vertreter der Landesfachgruppe „Freie Werkstätten“ in der Innung des Kfz-Gewerbes Bochum.

Neue Ideen am laufenden Band

Als Meisterbetrieb der Innung bildet er auch aus. Derzeit sind drei Azubis im Betrieb. Einer davon ist Maximilian Achenbach, der Sohn von Frank und Sandra Achenbach. „Wir hätten es gern gesehen, dass er in einem anderen Betrieb seine Ausbildung macht. Aber er wollte unbedingt in unseren Betrieb“, erzählt Sandra Achenbach. Dass er keine Sonderrechte genießt und eher noch genauer beäugt

wird als die neun anderen Mitarbeiter, stört den Junior nicht. Hauptsache er ist beim Vater, denn mit dem teilt er die Leidenschaft für schnelle Autos, alte Autos und Motorräder. Diese Leidenschaft möchte Frank Achenbach 2014 zum Geschäft ausbauen.

Auf der Motorradbühne sollen künftig nicht nur die eigenen, sondern auch Maschinen von Kunden gewartet und repariert werden. Zudem will Frank Achenbach die bislang noch als Lager genutzte Ausstellungsfläche für das Old- und Youngtimer-Geschäft nutzen. „Die Anfragen von Kunden steigen. Darum kann ich mir gut vorstellen, dass da mehr geht, wenn man es richtig anpackt“, sagt Frank Achenbach. Dabei ist ihm und seinem Team schon jetzt nicht langweilig. Denn der Umzug in den neuen Betrieb im März 2013 hat nicht nur deutlich mehr Platz gebracht. In gerade mal zwei Monaten hat das Team Achenbach über 180 Neukunden am neuen Standort gewonnen. Dass der eigentlich so üppige Platz am neuen Standort nach knapp einem Jahr bereits wieder gut belegt ist, schreckt den Chef nicht davon ab, Neues auszuprobieren. Beispielsweise auch den Service für Leicht-Lkw und Wohnmobile. „Wenn es funktioniert und sich für den Betrieb lohnt, ist es gut. Wenn nicht, dann haben wir es probiert und sind hinterher schlauer. Einfach machen!“ *fs*