

„Mit Autoglas stabile Umsätze“

Interview | Das Glasgeschäft kann für Kfz-Betriebe ein zusätzliches Standbein sein, da es unabhängig von der Antriebsart funktioniert. Wir haben mit dem Geschäftsführer von Sekurit Service, Christian Baum, über die Chancen für Werkstätten gesprochen.



Christian Baum ist seit 2023 Geschäftsführer bei der Saint-Gobain Sekurit Service in Kerpen.

Kurzfassung

In Zeiten zunehmender Elektromobilität und einem immer älter werdenden Fahrzeugbestand kann das Glasgeschäft für stabile Umsätze sorgen. Sekurit Service hilft den Betrieben bei der Umsetzung.

asp: Herr Baum, das Glasgeschäft nimmt in freien Werkstätten einen immer größeren Stellenwert ein. Wie können Sie die Kfz-Betriebe dabei unterstützen?

C. Baum: Bei ständig wachsendem Sortiment und wachsender Scheibenkomplexität begleiten wir als Erstausrüster die Werkstattkunden mit allem, was unmittelbar zur effizienten Verglasung dazuge-

hört. Neben dem Kernprodukt der Windschutz- und Seitenscheibe bieten wir unseren Kunden das One-Stop-Shop-Konzept zusätzlich an. Dies beinhaltet Werkzeuge, Verklebungssysteme, Kalibrierung, Schulung, Just-in-Time-Lieferung sowie Glaskalkulations-Software gemäß Herstellervorgabe mit akkurater Artikelidentifikation.

asp: Welchen Anteil der Autos in Deutschland können Sie abdecken?

C. Baum: Wir können durch unsere vier Niederlassungen in Kerpen, Irxleben, Bruchsal und Rohrbach eine Produktverfügbarkeit bei Autoscheiben von 95 Prozent des europäischen Fuhrparks gewährleisten. Scheiben für Nutzfahrzeuge bieten wir ebenso an. Wir beliefern unsere Werkstattkunden Just-in-time über Nacht innerhalb von 24 Stunden.

asp: Bieten Sie auch ein Werkstattkonzept für den Scheibentausch an? Was sind die Voraussetzungen für die Teilnahme?

C. Baum: Ja, wir bieten das Sekurit-Partner-Netzwerk an. Der Kfz-Betrieb sollte von einem Eigentümer oder Geschäftsführer geführt werden, der in Vollzeit arbeitet und über die erforderlichen Entscheidungskompetenzen verfügt. Die Werkstätten müssen ein gepflegtes und professionelles Firmengelände mit einem ansprechenden Empfangs- und Wartebereich haben. Sie sollten über ein gängiges IT-System verfügen, das die kaufmännischen und technischen Aspekte ihres Betriebs und die Abrechnung mit Versicherungen abbilden kann.

asp: Welche Werkstattausrüstung ist erforderlich?

C. Baum: Innerhalb des Werkstattbereichs benötigt der Betrieb eine Prüfausrüstung für Diagnose und Kalibrierung sowie eine qualitativ hochwertige Autoglas-Werkzeugausrüstung. Selbstver-

Foto: Sekurit Service

„Wir können gut 95 Prozent des europäischen Fuhrparks mit Auto-scheiben abdecken.“ Christian Baum, Sekurit Service

ständig unterstützt Sekurit Service mit seinem One-Stop-Shop-Konzept gerne bei der Ausstattung. Die Werkstätten sollten auch in der Lage sein, ihren Kunden alle Autoglas-Serviceleistungen für Fahrzeuge aller Marken bis 3,5 Tonnen anzubieten. Dazu gehört die Durchführung aller mechanischen und elektrischen Arbeiten nach Herstellervorgaben. Der regelmäßige Besuch von Sekurit-Academy-Schulungen sowie ein jährliches Audit des Betriebs sind Teil des Sekurit-Partner-Konzepts und unterstützt die Werkstätten zusätzlich, auf dem neuesten Stand zu bleiben und den bestmöglichen Autoglas-Service anzubieten.

asp: Was für Schulungen bieten Sie für Werkstätten an?

C. Baum: Die Sekurit Academy ist Teil unseres Sekurit-Partner-Qualitätsprogramm und besteht sowohl aus E-Learning- als auch aus Praxis-Modulen. Das Schulungskonzept wird kontinuierlich von uns weiterentwickelt und wir ergänzen neue Level in Anlehnung an die Zukunft der Verglasung und intelligenten Scheiben.

asp: Der Austausch der Windschutzscheibe macht bei neueren Fahrzeugen eine Kalibrierung der FAS und eine Fahrwerksvermessung notwendig. Welche Unterstützung bekommen die Betriebe von Ihnen?

C. Baum: In unserer Sekurit Academy informieren wir unsere Sekurit-Partner über die neuesten Entwicklungen und Fortschritte im Umgang mit Autoglas. Das Basis-Training beinhaltet zum Beispiel die elektronischen Komponenten wie Regen- und Lichtsensoren sowie Komponenten der Fahrerassistenzsysteme. Die fortgeschrittenen Module informieren über den korrekten Einsatz der Diagnosegeräte in Bezug auf Autoglas. Da uns das Thema Lkw-Verglasung in den letzten Jahren vermehrt begleitet, bieten wir ebenfalls Lkw-Training zum Thema Scheibentausch,

Diagnose und Kalibrierung an. Zudem bieten wir auch noch ein kommerzielles Training an, in dem Sekurit-Partner Strategien zum Cross-Selling und zur Umsatzsteigerung durch Kundenzufriedenheit aufgezeigt werden.

asp: Wie wird sich das Glasgeschäft in freien Kfz-Betrieben Ihrer Meinung nach entwickeln?

C. Baum: Der Bestand an Pkw in Deutschland ist in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen und hat den freien Betrie-

ben ein boomendes Servicegeschäft beschert. Die Betriebe müssen in der Lage sein, ihren Kunden alle Serviceleistungen für Fahrzeuge aller Marken anzubieten. Dazu gehört auch das Thema Autoglas in den Werkstätten. Autoglas ist, unabhängig von der Antriebsart, ein elementarer Sicherheits- und Designbestandteil der Fahrzeuge und das wird auch in Zukunft so sein. Es verspricht weiterhin stabile Umsätze und gute Geschäftserträge.

Interview: Alexander Junk |

Partner für das Glasgeschäft

Alleine mit dem Scheibenwechsel ist es bei modernen Autos nicht getan, denn oftmals müssen danach die Fahrerassistenzsysteme kalibriert werden. Sekurit Service unterstützt Werkstätten deshalb nicht nur mit Ersatzteilen, sondern auch mit passenden Werkzeugen und Zusatzprodukten:



Foto: ProMotor/T. Volz

Nach dem Scheibentausch müssen oftmals Fahrerassistenzsysteme kalibriert werden.

- **Klebstoffe**
Neben der Originalersatzverglasung von Saint-Gobain Sekurit bietet das Unternehmen die passenden Klebelösungen, Primer und Kartuschenpressen an.
- **Werkzeuge**
Auch die passenden Reparaturwerkzeuge befinden sich im Portfolio, darunter Smart-Repair-Werkzeuge und Harze zur Glasreparatur. Auch im Bereich Kalibrierung werden die passenden Werkzeuge und Diagnose-Tools angeboten. Montage- und Austrennwerkzeuge, Schraubendreher oder Saugnäpfe gehören ebenfalls zum Portfolio.
- **Zusatzprodukte**
Scheibenwischer, Autopflege, Lackschutzfolien oder Produkte für den Arbeitsschutz werden darüber hinaus angeboten.
- **Software**
Sekurit Service bietet die zwei Softwaresysteme „GlassRoute22“ und „Aswegas“ an. Ersteres eignet sich für Betriebe, die gelegentlich Autoglas machen, Letzteres für spezialisierte Autoglasbetriebe.