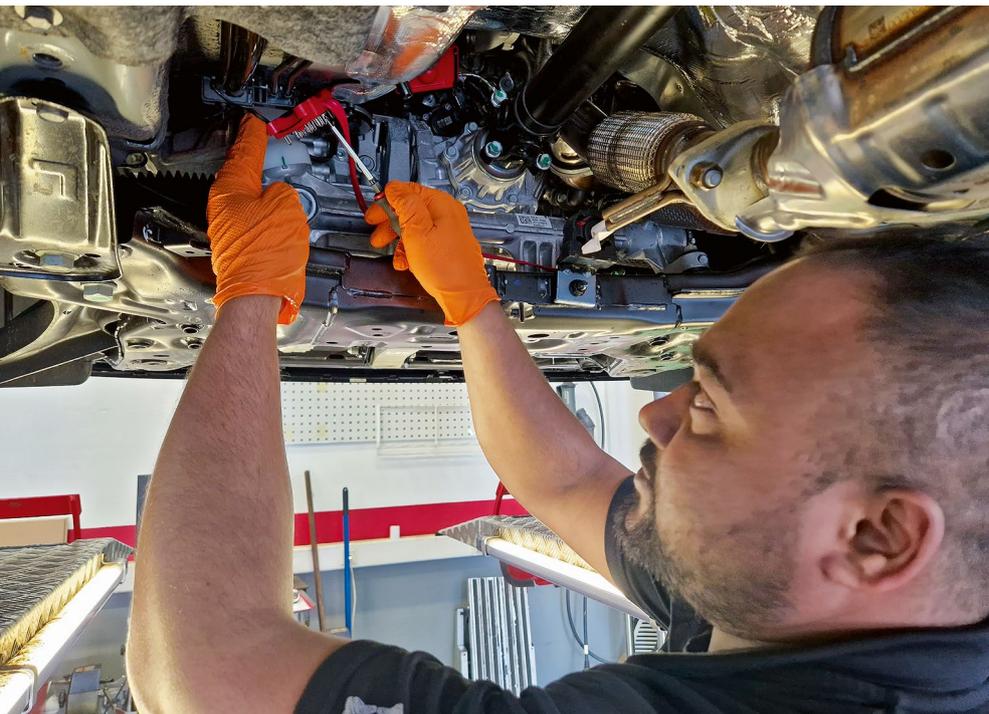


Verjagt Marder, lockt Kunden

Marderabwehr | Der Kia-Partner Feser Scharf Metropol in Nürnberg hat Lösungen zur Marderabwehr als attraktives Zusatzgeschäft entdeckt. Der technische Betriebsleiter und Prokurist, Dietmar Scharf, ist überzeugt von der Wirksamkeit der K&K-Produkte.



Für die Montage der Kontaktbürsten im unteren Bereich muss das Auto auf die Hebebühne.

Marder beschädigen durch Bisse zwischen April und Juni an einem durchschnittlichen Tag die Kabel und Schläuche von bis zu 1.000 kaskoversicherten Pkw – das vermeldete kürzlich der Gesamtverband der Versicherer (GDV). Der Grund: Marder reagie-

ren besonders bisswütig auf Duftmarken ihrer Artgenossen. Wenn ein Marder im Motorraum sein Revier markiert, verbleiben die Duftmarken im Fahrzeug. Parkt ein Auto dann in verschiedenen Revieren, werden die entsprechend markierten Leitungen von anderen Mardern häufig komplett zerbissen. Besonders gravierend sind Marderbisse bei Elektroautos, da bei defekten Hochvoltkabeln oft der gesamte Kabelbaum ausgetauscht werden muss.

Kurzfassung

Biss-Schäden im Auto lassen sich mit professionellen Marder-Abwehrgeräten vermeiden. Für die Werkstatt kann das ein attraktives Zusatzgeschäft sein. Der Einbau ist für einen geübten Mechaniker einfach.

Kunden wollen Beratung

Kunden wünschen sich von ihrer Werkstatt daher Ideen für wirksame Gegenmaßnahmen. Die Betonung liegt auf wirksam, denn nicht jedes Hausmittel

kann die lästigen Besucher vertreiben. Wir waren zu Besuch beim Kia-Partner Feser Scharf Metropol in Nürnberg. Dietmar Scharf, technischer Gesamtbetriebsleiter und Prokurist, kann seinen Kunden eine, wie er sagt, „100-Prozent-Lösung“ anbieten. Scharf empfiehlt seinen Kunden Abwehrsysteme von K&K – am besten gleich ein Gerät mit Ultraschallsensor und Hochspannungskontakten. „Wir bewerben das System aktiv im Verkaufsraum mit entsprechenden Aufstellern – da sieht man auch sofort, dass wir hier eine hochwertige und effektive Lösung anbieten“, erklärt der Autohaus-Chef.

Professioneller Einbau

Die K&K Marderabwehr verfügt über zahlreiche Freigaben von Automobilherstellern, u.a. von Citroën, Ford, Kia, VW, Peugeot, Skoda und Seat. Der Einbau sollte auf jeden Fall in einer Fachwerkstatt erfolgen. In rund 90 Minuten können die Kontaktbürsten, das Steuergerät und der Schallgeber im Motorraum verteilt und verkabelt werden. Scharf: „Das Gerät ist wasserdicht, dadurch kann



Das Montage-Set enthält alle Bauteile, die für den Einbau benötigt werden.

„Der Kunde sieht, dass wir eine hochwertige und effektive Lösung anbieten.“

Dietmar Scharf, Feser Scharf Metropol



Foto: Dietmar Winkler

Das wird teuer: typischer Biss-Schaden an einem Elektrokabel aus dem E-Fahrzeug.

man das Gerät im Spritzwasserbereich auch ganz unten im Motorraum verbauen, wo der Marder den Zugang findet.“ Die sechs Kontaktbürsten im Set werden strategisch günstig im Motorraum verteilt – das passiert auf der Hebebühne, denn von unten geht das deutlich leichter. Wichtig: Die Kunststoffteile sollten

nicht zu dicht an möglicherweise heißen Teilen wie Turbolader befestigt werden.

Die Marderabwehrgeräte gibt es bei K&K auch alternativ mit Anschluss an die 12-Volt-Batterie oder mit autarker Stromversorgung. Letztere werden mit normalen AA-Batterien unabhängig vom Bordnetz betrieben, was ideal für Hybrid- und Elektrofahrzeuge ist. Durch die sechs im Set enthaltenen Multikontakt-Hochspannungsbürsten wird den Tieren ein Stromschlag versetzt, der sie verjagt, aber nicht verletzt oder tötet. Die Bürsten sind zweipolig mit Plus- und Minuspol, die bei Berührung den Stromkreis schließen. Der Marder muss daher nicht auf leitendem Untergrund stehen – ein wichtiger Vorteil, denn moderne Fahrzeuge strotzen nur so vor Plastik im Motorraum.

Der Ultraschallsensor soll ebenfalls möglichst nach unten in den gesamten Motorraum hinein strahlen – wenn er gegen die Motorhaube gerichtet ist, kann er wenig ausrichten. Insgesamt ist das Set sehr montagefreundlich, die Kontaktbürsten werden wie Perlen auf der Schnur der Reihe nach auf dem Hochspannungskabel befestigt. Im Einbauvideo finden Monteure eine anschauliche Anleitung.

Attraktives Zusatzgeschäft

Es sei erstaunlich, dass in Autohäusern das Potenzial für das Zusatzgeschäft nicht häufiger genutzt werde, wundert sich Dietmar Scharf. Er hat bei seinen Mitarbeitern Überzeugungsarbeit geleistet und legt Wert auf solide Informationen zum Produkt. „Ich habe die Mitarbeiter infiziert“, scherzt der Betriebsleiter. „Es reicht nicht, dem Kunden einen Flyer in die Hand zu drücken“, ist Dietmar Scharf überzeugt. An den Schreibtischen der Serviceberater und im Sichtfeld der Kunden stehen mehrere Verkaufsaufsteller, die die Geräte anschaulich bewerben. Ab einer gewissen

Abnahmemenge bekommen Betriebe vom K&K-Vertrieb hochwertige und individualisierte Werbemittel mit eigenem Firmen-Logo und der je eigenen Preisgestaltung, zudem Aufsteller für die Theke und individualisierte Roll-Up-Banner. „Die aktive Bewerbung am Point of Sale hat sich bewährt“, berichtet Dietmar Scharf. Letztlich will er zufriedene Kunden: „Ich bin mir fast zu 100 Prozent sicher, dass kein Marder mehr reingeht, wenn das Gerät in der Werkstatt korrekt eingebaut ist.“ Wenn das kein Versprechen ist.

Dietmar Winkler



Foto: Dietmar Winkler

Der Aufsteller am Service-Desk macht die Kunden auf das Angebot aufmerksam.



Foto: Dietmar Winkler

Betriebsleiter Dietmar Scharf empfiehlt das Marder-Produkt sogar mit seinem Namen.