

Das Henneberger-Areal – links die Werkstatt, die Direktannahme, der Neuwagenverkaufsraum und die Waschanlage, rechts der GW-Platz.



AUTOHAUS-PORTRÄT

Peugeot-Perle Henneberger

Es gibt mittelständische Familienbetriebe an ländlichen Standorten, die unter mehreren Aspekten Perlencharakter haben. Jürgen Henneberger ließ uns hinter die Kulissen schauen, welche Akzente er in den letzten Jahren automobilistisch gesetzt hat.

von Prof. Hannes Brachat

KURZFASSUNG

Das Autohaus Henneberger weiß gekonnt die automobilen Register zu ziehen. Investment, ertragreich im Verkauf wie im Service, professionell in allen Varianten der Kundenkommunikation, stimmiges Team.

Theilheim, nahe Würzburg und an der A3 gelegen, zugleich unterfränkische Weinregion, hat 2.262 Einwohner. Wer von Randersacker her in den Ort fährt, wird dort ein auffälliges Peugeot-Autohaus finden, das man an ei-

nem ländlichen Standort wie diesem nicht unbedingt erwartet. Die Familie Henneberger macht in der dritten Generation vor, wie man einen angeblichen Standortnachteil über familiär-professionelles Wirken egalisieren kann.

Im Autohaus selbst sind 19 Mitarbeiter beschäftigt. Insgesamt werden pro Jahr 250 Neuwagen (inkl. Nutzfahrzeuge) und 120 Gebrauchtwagen vermarktet. Corona brachte eine kleine Delle mit sich. Kurzarbeit war aber nicht erforderlich. Von den drei Verkäufern war abwechselnd immer einer im Autohaus anwesend, die anderen arbeiteten im Homeoffice und brachten

die gesamten Kundendaten auf Vordermann. Dazu wurde fleißig telefoniert. Seit den coronaren Lockerungen im Mai ist man im Verkaufsvolumen auf Vorjahresniveau, im Juni bereits darüber.

Kurze Firmenhistorie

Zum 1. Januar 2013 übernahm Jürgen Henneberger in der dritten Generation mit die Geschäftsführung. Vater Siegbert und Mutter Rita sind bis heute wichtige Stützen im Alltagsgeschäft. Sie sind von früh bis spät jeden Tag für die Kunden präsent und halten ihrem Sohn vielfach den Rücken frei. Wirft man auf die 56 Jahre Firmengeschichte einen Blick zurück, so dürfen die Hennebergers stolz auf ihr Werk sein.

1964 legte Walter Henneberger den Grundstein mit einem kleinen Betrieb für Kfz-Elektrik. 1967 erfolgte schon ein Neubau auf dem heutigen Grundstück, das sich bis heute nach und nach auf 5.700 Quadratmeter erweitert hat. 1972 wurde die Marke Chrysler-Simca übernommen. Daraus wurde 1980 Talbot und über eine Fusion schließlich Peugeot. Das war für die betroffenen Händler damals keine leichte Zeit. Dennoch, es wurde 1979 eine 400 Quadratmeter große Ausstellungshalle gebaut.

1969 eröffneten die Hennebergers eine Texaco-Tankstelle, die bis 2004 zur Offerte gehörte. Seit 1992 betreiben sie eine



Siegbert Henneberger (l.), Andreas Traber, Peugeot-Distriktsmanager Regionaldirektion Süd, und Jürgen Henneberger im Verkaufsraum

öffentliche, frei zugängliche Autowaschanlage. Sie wurde, inklusive der gesamten Räumlichkeit, aktuell mit einer Anlage von WashTec erneuert. Investitionssumme: 80.000 Euro. Die Vorgängeranlage war inzwischen zehn Jahre alt.

Reifen-Service gehört seit Jahren zur besonderen Offerte. Aktuell wird über die Umnutzung der Gebäulichkeiten auf 400 Quadratmetern eine neue Reifen-Einlagerung für 1.000 Satz Reifen erstellt. Damit kann der gesamte Ablauf in der jeweiligen Radwechselsaison effizienter gestaltet werden. Ein eigenes Konzept für Fahrzeugaufbereitung wird in der neu gestalteten Pflegehalle verwirklicht. In diesem besonders hellen und neutralen Raum können zudem professionelle Fahrzeugbilder für die Börsen geschossen werden. Als zusätzliche Nutzungsflächen – inkl. ET-Lager – stehen 800 Quadratmeter zur Verfügung.

Die besondere Balance

Henneberger agiert in den einzelnen Leistungsbereichen in einer glücklichen Balance. Da hat der Verkauf dieselbe Bedeutung wie der Service. Dafür sorgt ein engagiertes Team. Außerdem haben Jürgen und Siegbert Henneberger dazu eine beherrschte konzeptionelle Strecke für das Autohaus aufgelegt. 2016 wurde ein 520 Quadratmeter großer, hochmoderner Showroom mit integrierter Direktannahme installiert. Sprich, Verkauf und Service fließen auch baulich ineinander. Für den Kunden: absolute Transparenz. In den Verkaufsraum ist eine gemütliche Kundenlounge mit Kaffeebar und Kinderecke



Ein Blick auf das neu gestaltete GW-Areal – im Zentrum eine Weinlaube mit Brunnen und Relax-Liege für wartende Kunden und Mitarbeiter.

nebst behindertenfreundlichem WC und Wickeltisch integriert.

Outdoor-Gestaltung

Vor der Gesamtgebäulichkeit wurden 1.900 Quadratmeter Fläche für den Neu- und Gebrauchtwagenbereich inkl. Elektro-Schnellladestation geschaffen. Dabei hat Jürgen Henneberger dem Gebrauchtwagengeschäft eine besondere Note verliehen. Über gezielte Pflastersteingestaltung wurde quasi ein Drive-in-Konzept angelegt. Im Zentrum über Steinstehlen dem Landschaftsbild angepasst eine Weinlaube mit Brunnen und Relax-Liege

für wartende Kunden und Mitarbeiter. Weinreben als Schattenspende. Hinter dem Betriebsareal führt ein öffentlicher Radweg vorbei. Die Hennebergers offerieren die Weinlaube für die Radfahrer als Picknick-Station. Virales Marketing! Das betreiben sie aber auch gekonnt über die gesamten virtuellen Kanäle.

E-Auto-Offensive

Jürgen Henneberger hat ein Faible für E-Fahrzeuge. Henneberger: „Elektrofahrzeuge sind umweltfreundlicher, nachhaltig und Freude machen sie beim Fahren auch noch.“ Mit seinem Verkaufsteam

APZ.DE

**SMART
REPAIR**

AUCH BEI IHNEN VOR ORT.

ÜBERALL IN DEUTSCHLAND,
SCHNELL UND ZUVERLÄSSIG

- + In allen APZ Auto-Pflege-Zentren
- + Bei Ihnen vor Ort – mit unseren Smart-Repair-Mobilen
- + Bis zu 70 % Kostenersparnis

*Holen Sie sich die smarten
APZ-Services ins Autohaus!*



Die Direktannahme ist direkt mit dem Neuwagen-Verkaufsareal verbunden.

Die neue E-Schnellladestation



schafft er es, 50 Prozent der Neuwagen als reine E-Autos zu verkaufen. Damit ist Henneberger der Peugeot-Händler in Deutschland mit dem größten E-Anteil. Alle Verkäufer sind im Detail geschult. Sie stehen allesamt dahinter! Die Werkstatt ist mit einem separaten E-Arbeitsplatz, Werkzeugen und spezieller Bühne ausgestattet und bekam als erster Peugeot-Betrieb hierzulande das E-Expert-Zertifikat. Hochvoltschulungen wurden ebenso

durchgeführt. Henneberger hat es durch zehn Jahre Elektro-Kompetenz und -Präsenz geschafft, dass immer wieder E-Auto-Clubs bzw. E-Stammtische sich in seinem Hause treffen. Diese sind wiederum untereinander sehr vernetzt und daraus entwickelt sich Geschäft.

Die Vorgabe an Ladepunkten von Peugeot wurde weit übererfüllt. Jürgen Henneberger und Vater Siegbert installierten eine Schnellladestation, eine 100-Kilo-

watt-Ladesäule, die sich später auf 150 kW erweitern lässt. Die ganzen Anschlussarbeiten, auch Tiefbau ans große Netz, verschlangen ein Investment von 100.000 Euro. Das neue Schnellladesystem ist öffentlich und 24 Stunden am Tag nutzbar. Ladedauer: 20 bis 30 Minuten.

Weshalb diese Investition? Jürgen Henneberger: „Alle verfügbaren Ladestationen sind in zahlreichen Apps gelistet. Wir haben unseren Standort nahe an einer stark befahrenen Autobahn. Wir ziehen da auf Dauer nicht nur unsere regionalen Kunden an, sondern sind überzeugt, dass wir über diese Ladestation neue Kunden überregional akquirieren können.“

„Road to Electric“

Mitte Juli beispielsweise veranstaltete das Autohaus den Aktionstag „Road to Electric“. Da wurde das E-Komplettpaket von Peugeot aufgespielt. Also der Peugeot e-208, der e-2008, der 508 und 3008 Plug-in-Hybrid, der iOn und der Peugeot Transporter. Sie alle konnten probebefahren werden. Ergänzend dazu fanden Workshops rund um die Elektromobilität statt. Wie funktioniert der Antrieb? Wie wird der Akku geladen? Welche Vorteile bieten E-Autos und für wen sind die elektrifizierten Modelle besonders relevant? Wie werden die Fördergelder beantragt? Alle Fragen wurden vom Verkaufsteam und vier trainierten Hosts/Hostessen beantwortet. Alles unter Berücksichtigung der speziellen bayerischen Corona-Vorgaben!

Fazit: Das Autohaus Henneberger weiß gekonnt die automobilen Register zu ziehen. Investment, ertragreich im Verkauf wie im Service, professionell in allen Varianten der Kundenkommunikation, stimmiges Team! ■



Die neue Reifen-Einlagerung

**TERMINE**

Dienstag, 15. September 2020, in Stuttgart
 Mittwoch, 30. September 2020, in Köln
 Donnerstag, 1. Oktober 2020, in Hannover

SEMINAR

AUTOHAUS / DEKRA GW-FORUM 2020

GW-GESCHÄFT 2020: WAS IST NOCH NORMAL?

Dieses Jahr verändert (nicht nur) unser GW-Geschäft. Der berühmte Politiker-Satz „In der Krise zeigt sich der Charakter“ trifft dabei auf fast jede Gebrauchtwagen-Abteilung zu. Ist es daher wichtig, alle (!) Prozesse im gesamten Geschäftsbereich aus einem veränderten Blickwinkel zu betrachten? Was sind die Treiber? Was kann weg? Wie gehen unsere Mitarbeiter mit diesen Veränderungen um?

Topthemen wie Einkauf, Verwendungsentscheidung und Strategie werden wir ebenso betrachten wie Führung, Standzeit- und LEAD-Management. Und die Sicht des Kunden. Denn ein Weiter-so sollte es auch im GW-Geschäft nicht mehr geben.

Topthemen

- Was ist überhaupt Prozessmanagement im GW-Bereich?
- GW-Geschäft 2020: Was ist denn überhaupt noch normal?
- Wie schnell können Sie sich auf den sich stetig wandelnden Markt einstellen?
- Bestände: Agieren Sie schon oder reagieren Sie noch?
- Woher kommen Ihre benötigten Markt- und Preisinformationen?
- Wie managen Ihre Verkäufer Kundenanfragen?

Information und Anmeldung unter: autohaus.de/gw-forum2020

Mit freundlicher Unterstützung von:

