

# Gut gebaut

**FAHRZEUGBAU** – Das Autohaus Fuhrmann bietet Service aus einer Hand. Ein wesentliches Standbein ist der Fahrzeugbau. VON CHRISTIAN FREDERIK MERTEN



Fuhrmann-Geschäftsführer Joachim Oechsner (l.) und sein Sohn Christoph sehen den Fahrzeugbau als wesentlichen Beitrag zum Service aus einer Hand.

## LESEN SIE HIER...

...wie das Autohaus Fuhrmann den Vertrieb und Service von Transportern und schweren Nutzfahrzeugen mit einem eigenen Fahrzeugbaubetrieb unterstützt.

Viele Wege führen nach Rom. Auch im Fahrzeugbau. Aus- und Umbauten erfolgen bei Transportern hauptsächlich auf drei Wegen:

- Über den Hersteller im Einrechnungsgeschäft: Die Fahrzeuge werden bereits ab Werk umgerüstet oder direkt vom Fließband an den Aus- oder Umbauer geliefert. Der Kunde erwirbt Fahrzeug und Umbau als Einheit.
- Über Kooperationen im Zwei-Rechnungs-Geschäft: Hier arbeitet der Hersteller mit Aus- und Umbauern zusammen, der Kunde zahlt Fahrzeug und

Aus- oder Umbau aber separat. Die Koordination erfolgt meistens über den Handel.

- Individuell auf Handelsebene. Hier arbeitet der Händler unabhängig vom Hersteller mit eigenen Kooperationspartnern zusammen oder betreibt sogar einen Fahrzeugbau in Eigenregie.

Das Autohaus Fuhrmann fährt diesbezüglich mehrgleisig. An drei Standorten in Nieder- und Oberbayern betreut das Autohaus die Marken Fiat Professional, Iveco und Scania. Bei Aus- und Umbauten kooperieren Geschäftsführer Joachim Oechsner und sein Sohn Christoph einerseits mit Dritten, erarbeiten für individuelle Kundenwünsche aber eigene Lösungen. Die Voraussetzungen hierfür sind gegeben: Am Stammsitz in Erharting befindet sich neben Verkauf und Service auch ein eigener Fahrzeugbau-Betrieb.

## KURZFASSUNG

Für das Autohaus Fuhrmann sind der Verkauf und Service seiner drei Marken Fiat Professional, Iveco und Scania nicht das einzige Standbein. Mit eigenem Fahrzeugbau ist das Unternehmen für seine Kunden Ansprechpartner für alle Belange rund um das Fahrzeug und bietet so Service aus einer Hand. Als eigener Unternehmensbereich richtet sich der Fahrzeugbau aber auch an die Kunden von Fremdfabrikaten.

Damit ist das Autohaus Fuhrmann in der Lage, seinen Kunden qualifizierten Service aus einer Hand anzubieten.

## Der Kundenwunsch zählt

Oechsner Senior fasst seine Strategie so zusammen: „Wir bedienen uns Vorlieferanten, was standardisierte Waren angeht. Sobald es jedoch um individuelle Aufbau-

ten geht, dann entwickeln und fertigen wir selbst.“ Aber auch bei den standardisierten Lösungen versucht das Autohaus Fuhrmann, individuelle Kundenbedürfnisse zu berücksichtigen. „Sortimo zum Beispiel bietet in Zusammenarbeit mit Fiat bereits viele Standard-Ausbauten an“, erläutert Joachim Oechsner. „Sollten wir aber vor Ort einen regionalen Bedarf erkennen, der Anpassungen erfordert, dann entwickeln wir gemeinsam mit Sortimo eine exklusive Fuhrmann-Lösung.“

Aber auch völlig individuelle Lösungen sind für Fuhrmann kein Problem. Im Gegenteil: Der eigene Fahrzeugbau ist ein wichtiges Standbein des Unternehmens. Hier zählt nur der jeweilige Kundenwunsch. „Wir machen alles, was möglich ist“, beschreibt Oechsner Junior die Angebotspalette des eigenen Fahrzeugbaus. Allerdings hat sich Fuhrmann auf einige Bereiche spezialisiert: „Besonders stark sind wir bei Kühl- und Frischdienstaufbauten, bei Rahmenumbauten und -anpassungen sowie bei Ausbauten für Behindertenfahrzeuge.“ Um die Bedürfnisse der Zielgruppen besser kennenzulernen, setzt das Unternehmen auf engen Kontakt zu den Kunden, zum Beispiel im Rahmen von Partnerschaften mit Behindertenverbänden und -werkstätten.

### Umbauten auch für Fremdmarken

Pro Jahr baut Fuhrmann etwa 100 bis 150 Fahrzeuge um und weitere 100 auf. Die Aktivitäten beschränken sich nicht nur auf Transporter, die Erhartinger nehmen auch Aufträge für schwere Lastwagen an. Und das Angebot richtet sich nicht nur an die eigenen Marken: Der Umbau von Fremdmarken ist ebenfalls gang und gäbe. Der Fuhrmann-Geschäftsführung zufolge lassen oft auch Kunden einen Umbau vornehmen, die sich im Vorfeld zum Beispiel einen Ducato entschieden haben.

Vertrieben werden die Aufbauten sowohl im Rahmen des Fahrzeugverkaufs als auch über eigene Verkäufer im Fahrzeugbau. Diese Mitarbeiter sind auf das Aufbaugeschäft spezialisiert. Sie beraten auch die Kunden von Wettbewerbsfabrikanten, oft gemeinsam mit dem jeweiligen Verkäufer der Fremdmärke. Joachim Oechsner: „Hier bildet Vertrauen die Grundlage des Geschäfts. Wir dürfen dann natürlich nicht versuchen, die Kunden von unseren Fahrzeugen zu überzeugen. Hier muss Fuhrmann Fahrzeugbau als eigenständige Marke auftreten.“

**Bild rechts: Individuelle Umbauten sind für das Autohaus Fuhrmann kein Problem. Im Bild ein Fahrzeug für einen Hufschmied, das neben Platz für Mitfahrer auch einen überdachten Arbeitsplatz bietet.**

**Bild unten: Auch Fahrzeugumrüstungen für Menschen mit Behinderung zählen bei Fuhrmann zum Alltagsgeschäft.**



Foto: Autohaus Fuhrmann



### Vorteil: Alles aus einer Hand

Der eigene Fahrzeugbau bietet aus Sicht von Vater und Sohn Oechsner den Vorteil, den Kunden alles aus einer Hand bieten zu können. Durch die Nähe des Fahrzeugbau-Betriebs ergeben sich auch für die Mitarbeiter kurze Wege. Die Kommunikation erfolgt direkt zwischen den Kollegen, die Fahrzeugbauer können sich jederzeit direkt mit den Kollegen aus dem Service abstimmen und haben – wenn es sich um die Marken Fiat, Iveco oder Scania handelt – auch immer ein Fahrzeug zur Begutachtung vor Ort. Auch die während des Umbaus manchmal nötige Fahrzeugübergabe zwischen den Abteilungen wird erleichtert. „Wir müssen die Autos zumeist nicht einmal physisch bewegen. Daraus ergibt sich für uns auch ein enormer Zeitvorteil“, betont Joachim Oechsner. In diesem Zusammenhang ergäben sich zudem deutliche Kostenvorteile gegenüber dem Wettbewerb, weil der einen deutlich höheren Koordinationsaufwand habe. Und nicht zuletzt auch für die Kunden ergäben sich Vorteile: Christoph Oechsner sieht vor allem eine deutlich geringere Komplexität: „Wir können den kompletten Umbau-Prozess darstellen. Der Kunde muss sich also nicht mehrere Angebote einholen und hat somit einen persönlichen Ansprechpart-

ner für den gesamten Ablauf, auch später im Service.“

Voraussetzung für dieses Leistungsangebot sind vor allem qualifiziertes Personal und eine entsprechende Werkstatteinrichtung. „Karosserie- und Fahrzeugbauer finden Sie nicht an jeder Ecke“, so Oechsner Senior. So müssen die Auszubildenden des Betriebs 90 Kilometer zur Berufsschule nach München zurücklegen. Entsprechend schwierig sei es, gutes Personal für den Bereich zu finden. Aber: „Fluktuation spielt bei uns so gut wie gar keine Rolle.“ In der Werkstatt ist Fuhrmann aus Sicht der Oechsners ebenfalls gut aufgestellt. Vorhanden ist neben einer Krananlage und einer Sandstrahlanlage auch eine hydraulische Rahmenrichtbank für große Trailer und eine Lackierhalle, die einen ganzen Lastzug aufnehmen kann. „So ist kaum jemand ausgestattet“, ist Joachim Oechsner überzeugt. „Wir sind darauf vorbereitet, alle möglichen Materialien zu bearbeiten.“ Das hat sich anscheinend schon rumgesprochen. Vor kurzem vergoldete Fuhrmann eine Sternwarte für einen Scheich aus Dubai. ■