

Mit Brief und Siegel

Ein neues Qualitätssiegel macht schon im Regal und auf dem Tresen deutlich, dass Ruville Qualitätsteile liefert.

Viele Billigangebote aus Fernost haben bereits ihren kurzlebigen Glanz verloren. Dennoch ist sie da – die Konkurrenz, die mit sagenhaften Preisen ihre mangelhafte Qualität überspielt. Davon hebt sich Ruville deutlich ab. Das neu entwickelte Qualitätssiegel soll nicht nur Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und die Servicephilosophie der deutschen Traditionsmarke in den Vordergrund stellen: Ganz bewusst nimmt man damit auch Bezug auf Innovationskraft, Forschungskapazität und Fertigungsstandards in OE-Qualität. „Wir möchten mit der Einführung des Gütesiegels auf Grundlage eines sich ständig wandelnden und bewegten Automobilmarkts unsere optimalen Reparaturlösungen für den Werkstattalltag stärker und besser herausstellen“, sagt Georg Wallus, operativer Geschäftsführer von Ruville.



Georg Wallus

Zugkräftiges Argument

Im Teilehandel soll sich das Qualitätssiegel als Orientierungshilfe für Werkstätten und Endverbraucher etablieren und damit die Kaufentscheidung erleichtern. Wallus hofft auf ein „schlagkräftiges Verkaufsargument“ für die rund um den Motor und das Fahrwerk konzentrierten Produkte seines Hauses.

Schlussendlich, betont Wallus, stecke aber mehr hinter dem Qualitätsbeweis: „Wer wie wir hundertprozentige OE-Qualität verspricht, der muss von der Entwicklung, über die Produktion bis hin zur Logistik und Service im Ganzen denken.“ ● (HAY)



Neuer Captain, neue Crew

Unter der Ägide von Bosch wird das Werkstattkonzept AutoCrew neu ausgerichtet.



Thomas Papez

Die Entscheidung kam überraschend: Vor rund einem Jahr entschied sich Bosch, im Zuge der strategischen Allianz mit dem Zulieferkonzern ZF dessen Werkstattsystem zu übernehmen. AutoCrew als drittes Angebot, neben dem bestens etablierten Bosch Car Service und den auf technische Schwerpunkte zugeschnittenen Modulpartnerschaften? „AutoCrew passt perfekt in unser Dienstleistungsprogramm“, sagt Thomas Papez, Verkaufsleiter für den Automotive Aftermarket in Österreich. „Es ist das ideale Konzept für Werkstätten mit hohem Qualitätsanspruch, die umfassende Schulungen und technische Unterstützung schätzen, aber weniger Wert auf gemeinsames Marketing legen.“

Schneller Netzaufbau

Im Zuge der Umstrukturierungen wurden zum

Jahreswechsel alle Verträge mit den ehemals 37 Partnern gekündigt. Zwei Betriebe blieben an Bord, darunter der „Vorzeigepartner“ Preiser aus dem niederösterreichischen Ort Rappottenstein: Sein Engagement zeigt, was als Systempartner erreicht werden kann. Zwei weitere Werkstätten haben sich in den vergangenen Wochen für AutoCrew entschieden, 15 weitere sollen heuer folgen.

„Mittelfristig wollen wir mit 50 bis 60 Mitgliedern in ganz Österreich präsent sein“, erklärt Papez. Hinzu kommen derzeit 92 Firmen bei Bosch Car Service und 154 Modulpartner: Ein Netz, das Bosch eine umfassende Präsenz und den teilnehmenden Werkstätten optimale Unterstützung garantiert. Das Marktumfeld ist schließlich für beide Seiten fordernd genug. ● (HAY)

