

„Nie auf einen Privatkunden verzichten“

Der Spenglermeister **GERHARD TROGER** positioniert sich und seinen Betrieb etwas anders als es derzeit im Trend liegt. Und er fährt gut damit, wie der Betriebsneubau zeigt. VON PHILIPP BEDNAR



Die zwei Vorbereitungsplätze im Karosseriecenter Troger wurden von Kastner eingerichtet.



Hightech von Blowtherm wohin das Auge blickt.

„Mir war klar, dass wir eine eigene Lackierkabine samt Lackierer benötigen.“

GERHARD TROGER,
SPENGLERMEISTER UND
BETRIEBSINHABER

Das Karosseriecenter von Gerhard Troger in Kalsdorf bei Graz ist derzeit noch schwer auffindbar – das Navi kennt die komplett neue Adresse „Gewerbepark West 1“ noch nicht. Trotzdem floriert das Geschäft von Gerhard Troger. Denn der Spenglermeister ist seit 10 Jahren selbstständig und seit fast drei Jahrzehnten in der Branche tätig. „Ich wollte immer meinen eigenen Vorzeigebetrieb bis zu meinem 45. Lebensjahr haben. Dank Unterstützung und unserer guten Arbeit hat es nun geklappt“, erzählt der heute 44-Jährige mit bübischem Lächeln im Gesicht. Und ja, das Karosseriecenter Troger ist wirklich ein architektonischer Vorzeigebetrieb geworden: Zwei repräsentative Büroräume für Kunden, eine große, lichtdurchflutete Halle mit hohen Decken, riesigen Glasflächen und moderner, praktischer Inneneinrichtung zeigen, dass hier langfristig investiert wurde. Sechs Hebebühnen, eine neue Blowtherm-Lackierbox und ein Blowtherm-Vorbereitungsplatz stehen sofort ins Auge. Die Betriebseröffnung fand Mitte Mai statt, nach nur einem Jahr Planungs- und Bauzeit, und die Halle ist schon voll mit Kundenfahrzeugen. Das Geschäft läuft.

FOKUS AUF PRIVATKUNDEN

Meistens, wenn man heute in solch moderne Lackierzentren kommt, hört man, dass sich die Betriebe auf Fuhrpark- und Flottenkunden spezialisiert hätten. Gerhard Troger geht einen anderen

Weg: „Wir arbeiten natürlich auch mit Gewerbekunden zusammen, überwiegend mit regionalen Autohändlern, für die wir die Lack- und Karosseriearbeiten übernehmen. Aber ich habe nie auf einen Privatkunden verzichtet. Denn ein zufriedener Privatkunde kommt immer wieder. Dessen Mundpropaganda ist die beste Werbung für uns.“ Rene Hödl, Kastner-Gebietsleiter für Graz und Umgebung, kennt Troger aus der lokalen Autoszene und hat den Umbau von Anfang an begleitet. „Das Erfolgsrezept von Gerhard Troger ist einfach: Er ist der beste Spengler in der Steiermark – das sagen viele“, erklärt Hödl. Zusätzlich ist Troger in der Szene gut vernetzt und kümmert sich penibel um seine Kunden.

NEUBAU MIT KLASSE

Als die Betriebsübersiedelung samt Neubau anstand, sammelte Troger Inspiration bei der Besichtigung anderer Betriebe. „Mir war klar, dass wir eine eigene Lackierkabine samt Lackierer benötigen. Denn zuvor haben wir die Lackkabine angemietet oder die Arbeiten fremd vergeben. Jetzt ist alles unter einem Dach aus einer Hand. Das erhöht Effizienz und Qualität“, sagt Troger. Bei der Lackierkabine vertraut der Unternehmer auf Blowtherm. „Anfangs dachte ich mir, die könne ich mir gar nicht leisten, aber ich muss sagen, die Zusammenarbeit mit Rene Hödl und der Firma Kastner hat super funktioniert und ich bereue die Entscheidung überhaupt nicht“, lobt Troger seinen Werkstattausrüster. Die Blowtherm-Kabine spielt fast alle Stückchen, inklusive Wärmerückgewinnung und einer stattlichen Größe, um auch Nutzfahrzeuge lackieren zu können. Besonderes Lob hat der Troger für die gute Beratung und die zeitgerechte,



hochprofessionelle Umsetzung von Kastner in der Planungs- und Bauphase: „Ich sag wie es ist: Jedes Gerät ist zeitgerecht gekommen, wurde zeitgerecht aufgebaut. Es war nichts kaputt, es hat alles vom Start weg praktisch reibungslos geklappt. Das ist bei so einem großen Projekt sehr viel wert.“ Mit einem großen Lächeln legt Troger noch nach: „Ganz ehrlich: Rene (Hödl) hat gekämpft wie ein Löwe für den Auftrag, hat sich mit seinen Kollegen richtig ins Zeug gelegt, das hat mir gefallen.“ Als Lackpartner hat Gerhard Troger Spies Hecker gewählt. Waarm? „Ich kenne den Außendienstmitarbeiter seit 25 Jahren. Immer wenn ich etwas gebraucht habe, hat alles super funktioniert. Für mich war klar, dass ich, wenn ich eine eigene Kabine habe, mit Spies Hecker-Lacken arbeiten werde.“ Nach eigenen Angaben hat Troger nicht einmal ein Vergleichsangebot eingeholt. „Wozu denn auch? Um mir ein paar Hunderter zu sparen? Lächerlich.“ Zum Abschluss wollten wir noch wissen, ob nicht Privatkunden im Alltag – Stichwort Zahlungsmoral – anstrengender seien? „Überhaupt nicht. Bei Privatkunden sind trotzdem 90 Prozent der Fälle Versicherungsangelegenheiten – da bleibt man nicht auf seinem Geld sitzen. Und mit unseren Gewerbetunden haben wir schon lange, gereifte Kooperati-

onen. Nur auf Flotten würde ich nie setzen wollen, denn dort ist man genauso schnell wieder ausgemustert, wie man hineingekommen ist. Das ist ein heikles Geschäft“, betont Gerhard Troger.



Gerhard Troger (Inhaber) und Rene Hödl (Kastner Gebietsleiter Graz und Umgebung) im neuen Betrieb.

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

DMS-Cloudlösung statt teure Infrastruktur

Das Motiondata DMS cloud spart Server- und Wartungskosten.

Die MOTIONDATA VECTOR Gruppe verbessert als Software-Komplettlösungsanbieter die täglichen Arbeitsprozesse der Kfz-Betriebe und deckt mit zahlreichen Produkten und Services alle Bedürfnisse des modernen Kfz-Betriebes ab.

Mit dem gehosteten Dealer Management System „MOTIONDATA DMS cloud“ ist dem marktführenden Software-Anbieter ein weiteres nachhaltiges Produkt gelungen.

ABER WAS HAT DER KUNDE DAVON?

Die Vorteile der Cloudlösung sind die Ersparnis der hohen Investitionskosten (Anschaffungs-, Installations- und Wartungskosten) für einen eigenen Server. Weitere Pluspunkte sind der immer aktuelle Softwarestand sowie fixe, kalkulierbare monatliche Kosten. Hochsicherheits-Rechenzentren mit den höchsten Sicherheitsstufen gewährleisten absolute Daten- und Ausfallsicherheit.

Nach der erfolgreichen Pilotierung der ersten Kunden Ende 2018 folgen schon weitere renommierte Kfz-Betriebe, die auf die Cloudlösung umgestiegen sind. Besonders freuen wir uns auf unseren neuen Kunden Lucky Car, der mit ca. 75 Usern auf 37 Standorten das MOTIONDATA DMS cloud nutzen wird.

Auch die SAG Austria Handels GmbH setzt auf die gehostete Lösung. „Wir sind vom MOTIONDATA DMS Cloudlösungen so begeistert, dass wir es selbst unseren Kunden und Partnern anbieten wollen“ so Bruno Weidenthaler, Geschäftsführer der SAG Austria Handels GmbH.

Das MOTIONDATA DMS cloud ist ab sofort verfügbar! Wenn auch Sie mit unserer DMS Cloudlösung Ihre IT-Infrastrukturkosten optimieren und Ihre Daten nach höchsten Standards abgesichert haben möchten, beraten wir Sie gerne und freuen uns über Ihr Vertrauen.



MOTIONDATA
vector