

AUTOHAUS MIT MEHREREN STANDBEINEN

Neues Geschäftsfeld: Camping

Das Autohaus Brüggemann in Rheine-Mesum baut auf die Säulen Einzelhandel, GW-Großhandel und physische Auktionen. Nun hat man mit Reisemobilen und Caravans ein neues Geschäftsfeld erschlossen.



Firmengründer Ewald Brüggemann (2. v. r.) mit Prokurist Uwe Beckmann (r.), zuständig für den Einzelhandel und die Filialen, Geschäftsführer Christoph Grafmüller mit Sohn Lars Grafmüller. Historisches Momentum: Drei Generationen unter einem Dach!

W er in Rheine im Autohaus Brüggemann mit den „Chefs“ zur Besichtigung der automobilen Vielfalt auf 200.000 qm Grundstücksfläche aufbricht, gerät an vielen Stationen ins Staunen. Senior Ewald Brüggemann, der das Unternehmen 1962 gegründet hat und als Pionier im EU-Handel ein Stück automobile Handelsgeschichte schrieb, ist heute mit seinen 77 Jahren über den Dingen stehend dabei. Man sagt ihm einen besonderen Blick für Ordnung, Sauberkeit und System nach. Man sieht es. Der Ersteindruck: ein Top-Erscheinungsbild. Schwiegersohn Christoph Grafmüller managt mit Prokurist Uwe Beckmann den operativen Part. Hinzu kommt nun aus der dritten Generation Lars Grafmüller, der zuletzt die BFC Northeim, dann die Northwood-University und ein US-Praktikumsjahr absolvierte.

Das Geschäftsmodell des Hauses beruht auf den drei Vertriebssäulen Einzelhandel, GW-Großhandel (vor allem EU-Handel) und der physischen Auktion (B2B), die nahezu monatlich am Standort

in Rheine durchgeführt wird. Der fabrikatsgebundene Neuwagen-Handel macht heute ein Drittel des Verkaufsvolumens aus. Der GW-Zukauf aus der EU bestimmt ein weiteres Drittel. Diese laufen dominant im verpachteten Aufbereitungswerk in Rheine-Mesum ein und werden über die eigene Lkw-Logistik in die Filialen transportiert. Im Rahmen weiteren Wachstums hält Grafmüller eine Standorterweiterung durchaus für möglich.

Zentrale Aspekte

Was läuft im Hause Brüggemann zentral zusammen, was wird dezentral gestaltet? Christoph Grafmüller: „Wir treffen von Standort zu Standort auf unterschiedliche Mandate. Wir haben zwar insgesamt acht Fabrikate, aber nicht an jedem Standort. Vor Ort haben wir Markenverantwortliche, einen Filialleiter, einen Verkaufsleiter. Von unserer Zentrale in Mesum aus steuern wir zentral den Einkauf, die Disposition, die Verkaufssteuerung, die eigene GW-Garantie, das Marketing, Internetauftritt, das komplette Backoffice.“



Und wie gelingt die IT-mäßige Gestaltung dieses Mehrmarkenkonglomerats? Das Autohaus Brüggemann hat zum 1. April 2014 sein Management auf ein neues IT-Fundament gestellt, und zwar auf Basis des DMS „Kfz-Pilot“ von Attribut. Brüggemann hat sämtliche Vertriebs- und Serviceprozesse nach eigenen Vorgaben definiert, in denen die jeweiligen Herstellerstandards bzw. deren Schnittstellen eingebunden sind. Hinzu kamen individuelle Tools, z. B. für Live-Auktionen, für den Großhandel. Ein aufwendiges und zeitaufwendiges Unterfangen, das heute aber die DMS-Funktionen umfänglich erfüllt.

Das neue Servicezentrum

Ganz neu ist Brüggemanns „Multibrand“-Service-Center. Grafmüller: „Das war eine zwingende Notwendigkeit, um die insgesamt zehn Servicemandate am Standort Rheine-Mesum abbilden zu können. Mit vier Direktannahmen und 23 Serviceplätzen können nun die gesamten Serviceprozesse optimal gestaltet werden. Die iP-Annahme, auch e-Check genannt, findet auf jeweils markenspezifischen iPads statt. Die einzelnen Marken werden durch auf diese Marken geschulte Service-Annehmer, Teilespezialisten, Meister und Mechaniker abgebildet.“ Die sehr ansprechende Gestaltung, also Planung und Realisierung des neuen Servicezentrums,

LEISTUNGSDATEN

Standorte von Autohaus Brüggemann:

Rheine, Rostock, Neubrandenburg, Brandenburg, Vietmarschen, Dortmund, Bitterfeld

Brüggemann ist Vertrags- und Servicepartner für:

Kia, Nissan, Chevrolet Service, Ford Service, Fiat, Abarth, Alfa Romeo, Fiat Professional, Jeep, Mazda

Gesamtumsatz: 160 Mio. €

Volumen: p. a. 12.000 Einheiten

Mitarbeiter: 220



erfolgte einmal mehr über das Architekturbüro PG-Mesum, maßgeblich dort durch Architekt Wilhelm Bökenkamp.

Der neue Zweig „Caravaning“

Fiat liefert in Sachen Wohnmobile vielfach die Grundlage, sprich das Fahrgestell. Und so hat sich Zug um Zug der neue Leistungszweig entwickelt: Im September 2015 wurde Caravaning ganz neu implementiert. Grafmüller: „Dieser neue Leistungsbereich ist für uns eine weitere Abrundung unseres Mobilitätsgedankens. Wir sprechen eine zusätzliche Zielgruppe neben den angestammten Automobilkunden an. Wir können heute schon von einem zusätzlichen Frequenzbringer für Sales und Service berichten. Das erste Geschäftsjahr hat unsere Erwartungen übertroffen.“ Brüggemann ist im Caravanhktor Komplettanbieter für Neu- und gebrauchte Wohnmobile und Caravans, offeriert den zugehörigen Service, baut stark die Vermietung aus und verfügt über einen separaten Zubehörshop mit Campingartikeln. Die Gesamtofferte wird in einer separaten, großen Halle präsentiert. Aktuell arbeitet Brüggemann mit der Erwin-Hymer-Gruppe zusammen und vertreibt deren Marken Dethleffs und Carado, im Vermietungsbereich McRent und über den EHG-Ableger Movera die Zubehörlandschaft.



Die eigene Auktion

Seit nahezu 13 Jahren finden im Hause Brüggemann eigene, physische GW-Auktionen statt. Zehn bis zwölf Mal pro Jahr. Pro Event kommen 180 bis 200 Fahrzeuge für rund 70 Bieter unter den Hammer. Grafmüller: „Wir liefern unsere Inzahlungnahmen älter als sechs Jahre ein. Oder Fahrzeuge mit einer Laufleistung von mehr als 100.000 Kilometern. Zusätzlich haben wir externe Einlieferer. Natürlich schauen wir mit einem Auge immer, was sich bei den Online-Auktionen tut. Wir können aber bei unserer physischen Auktion auf gute Geschäfte verweisen, haben nach wie vor steigende Besucherzahlen und halten daher an der physischen Auktion fest.“

Partnerschaften

Brüggemann steht mit verschiedenen Unternehmen in sehr engem Leistungsverband, u. a. mit der Santander Consumer Bank, nicht nur über einen hochfrequentierten Geldautomaten im Autohaus. Der

Kern der Zusammenarbeit liegt in der Absatzfinanzierung. Über die Santander wird heute die gesamte Absatzfinanzierung aller Häuser gesteuert. Zusätzlich arbeitet Brüggemann mit den Captive-Banken der Hersteller zusammen. Auch die Partnerschaft mit dem TÜV Nord ist von angestammter Zeitdauer. Neben den klassischen TÜV-Leistungen geht es um die Erstellung der Fahrzeugdokumente der EU-Importe. Auch im Bereich Immobilienmanagement gibt es ein enges Zusammenwirken. Seit Mitte der 1990er-Jahre hat Brüggemann eine eigene Agentur der Nürnberger im Hause. Diese bietet alle Dienstleistungen und Versicherungen der Nürnberger an. *Prof. Hannes Brachat ■*



Eine ausführliche Bildergalerie über das Autohaus Brüggemann finden Sie unter www.autohaus.de/brueggemann

ANZEIGE

HENI Partner für Automobilwerkstätten

CARE-KIT 4 in 1 Anti-Static

Einweg-Innenraumschutz-Set in Premiumqualität. Perfekter Schutz für den Innenraum Ihrer Kundenfahrzeuge. Es bietet alle benötigten Schoner, praxisgerecht ineinander gefaltet, schnell und ordentlich, satzweise/einzeln entnehmbar. Übergeben Sie das CARE-KIT zusammen mit dem Auftrag an den Monteur. Es passt problemlos mit in die Auftragstasche und kann direkt am Fahrzeug auseinander gefaltet und sofort eingesetzt werden. Einweg-Sitzschoner antistatisch, in Premium-Qualität, TÜV-zertifiziert und für Seiten-Airbags geeignet, mit folienbeschichteter Fußmatte XL (wasserundurchlässig), jeweils rutschfeste Anti-Slip Ausführung, Universalgröße, passend für alle PKW.

**Keine Umverpackung!
Kein zusätzlicher Müll!**

**Besuchen Sie uns auf der Automechanika 2016 in Frankfurt
Halle 8.0 - Stand F30**

**in praktischem Ernahmekarton,
Inhalt 100 Stück**

Sitzschoner Anti-Slip,
Anti-Static,
140x84 cm,
Stärke 20 µm.

Lenkradschoner
Anti-Slip,
mit Gummizug

Fußraummatte XL
Anti-Slip, 50x45 cm,
folienbeschichtet und
wasserundurchlässig

Schaltknaufschoner
Universal,
mit Gummizug

www.heni.de

Verlass dich drauf.

Helmut Niemeyer GmbH
42899 Remscheid • Tel.: 0 21 91 - 95 58 - 0 • E-Mail: info@heni.de

Filiale Chemnitz
09390 Gornsdorf • Tel.: 0 37 21 - 2 00 31 • E-Mail: info@heni-chemnitz.de