



Das neue Petronas-Branding wurde im Rahmen der Partnerschaft realisiert.

Fotos: Petronas

## ÖLVERMARKTUNG

# Gelungene Partnerschaft

Poot und Kueßner sind mit mehreren Betrieben in und um Köln gut aufgestellt. Nach der Bosch-Partnerschaft folgte die Petronas-Kooperation. asp AUTO SERVICE PRAXIS hat nach den Hintergründen gefragt.

**D**as Konzept geht auf: 2.400 Quadratmeter Fläche, elf Mitarbeiter und die vier Namen Poot, Kueßner, Bosch und Petronas. Im April 2000 haben sich Andreas Poot und Stefan Kueßner in Köln niedergelassen. „Ich bin Kfz-Sachverständiger, mein Partner Kfz-Meister. Eine ideale Symbiose“, erklärt Poot. Das seit 1950 bestehende Firmengelände übernahmen sie damals aus alteingesessener Hand, inklusive der Spezialisierung auf BMW. Der Wandel von der „kleinen, aber feinen“ Werkstatt zu einem

hochmodernen Werkstattbetrieb ist erfolgreich gelungen. Einige Traditionen aus der alten Zeit hat man sich bis heute erhalten. „Als inhabergeführter Kfz-Meisterbetrieb steht für uns Kundennähe absolut an erster Stelle. Fachliche Kompetenz sowie ein sehr gutes Betriebsklima spiegeln sich letztlich in hoher Kundenzufriedenheit wieder“, unterstreicht Poot.

### Zweitbetrieb und Bosch-Partner

Dieses Konzept führte dazu, dass 2005 eine Zweitniederlassung im Kölner Süden eröffnet werden konnte. Zwei Jahre später entstand eine Kooperation mit Bosch im Bereich Fahrzeugdiagnose und Ersatzteile als Modulpartner. Zu diesem Zeitpunkt hatten die Geschäftsführer das Portfolio (neben der Spezialisierung auf BMW und Mini) bereits um einen Full-Service für alle Marken erweitert und sich zudem den Themen Karosserie, Lack und Aufberei-

tung gewidmet. „Wir restaurieren auch europäische Oldtimer, das ist gut zur Erdung und vermittelt Azubis die alte Technik“, sagt Poot. Das Gros der Kundschaft bringt aber Alltagsautos. Und diese brauchen neben der HU/AU, die im Hause angeboten wird, natürlich auch Inspektionen und Ölwechsel.

### Beim Thema Öl bis dato ungebunden

Im Jahr 2015/2016 wurde nach umfangreichen Renovierungsarbeiten und kompletter technischer Neuausstattung eine weitere Filiale in Hürth bei Köln eröffnet. Hier wurden die Grundsteine für die neue Petronas-Partnerschaft gelegt. „Wir haben uns weder auf einen Schmierstoffpartner noch auf ein Außensignal festgelegt. Daher konnten wir flexibel das Petronas-Konzept mit einbinden. Wir wurden aktiv angesprochen. Es gab hierzu einige Besichtigungstermine, zum Beispiel aus Ita-

## KURZFASSUNG

Mit der jüngst vereinbarten Partnerschaft zum Schmierstoff-Anbieter Petronas konnte der Kfz-Betrieb Poot und Kueßner seinen Betrieb modernisieren und bietet den Kunden nun auch Schmierstoffe des Herstellers an.

lien, dem Petronas-Europa-Hauptsitz. Die Voraussetzungen sind ähnlich wie bei Bosch. Das heißt, eine hochwertige und moderne Werkstattausrüstung mit Bremsenprüfstand sowie entsprechend geschultes Personal. Darüber hinaus sollte die Werkstatt eine gewisse Größe haben und sich in einer guten Lage befinden. All diese Ansprüche konnten wir problemlos gerecht werden“, erläutert der Geschäftsführer.

Nachdem der neue Standort in Hürth gründlich saniert wurde, startete die Kooperation. Für den Endkunden ist das seit 2016 sichtbar. Da Petronas bei vielen Konsumenten eher durch die Formel 1 und nicht als Öllieferant bekannt ist, war eine regelmäßige Aufklärung notwendig. Diese ist aufgrund regelmäßiger Schulung der Mitarbeiter aber kein Problem. Mit zwölf unterschiedlichen Petronas-Ölorten können 90 Prozent der Fahrzeuge im Werkstattalltag bedient werden. Ein Team, bestehend aus zwei Kfz-Meistern, vier Gesellen, einem Azubi, einem Aufbereiter, sowie drei kaufmännischen Angestellten, ist auf alle Fragen der Kundschaft vorbereitet.

### Modernisierte Optik

Den Vorteil der Kooperation für den Betrieb fasst Poot folgendermaßen zusammen: „Bestandteil der Petronas-Partnerschaft ist ein Werbekostenzuschuss, welcher in die weitere Modernisierung der Werkstatt investiert wurde. Darüber hinaus wurden die kompletten Kosten der Außensignalisierung und Petronas-Frischöltankanlage übernommen. Kernpunkte sind die in Verbindung mit Bosch angebotenen Schulungen sowie der direkte technische Zugang zu Herstellerinformationen. Im Gegenzug wurde eine faire jährliche Ölabnahmemenge, verteilt auf fünf Jahre, vereinbart.“

Auf den erzielten Umsatz möchte Poot nicht näher eingehen, jedoch ist klar: Den Wechsel mit von Kunden mitgebrachtem Öl verneinen Poot und Kueßner seit jeher. „Grundsätzlich lehnen wir Wartungen oder Reparaturen mit angelieferten Ersatzteilen ab. Gründe hierfür sind neben etwaigen Gewährleistungsrisiken auch eine betriebswirtschaftliche Mischkalkulation aus Löhnen und Ersatzteil-Erträgen“, unterstreicht er. Bisher sind die vier Namen gut gemeinsam gefahren – und das soll schließlich auch in Zukunft so bleiben.

Anna Matuschek



Andreas Poot (links) und Stefan Kueßner haben sich als Petronas-Partner angeschlossen.



Die Räumlichkeiten sind sauber und modern eingerichtet. Der Kunde steht im Mittelpunkt.

## INFOS ZUM KONZEPT

### An wen richtet sich die Initiative „Branded Workshops“ von Petronas?

Ausschließlich an freie Betriebe.

### Wie sieht der ideale Partner aus? Welche Voraussetzung muss eine Werkstatt mitbringen?

Der ideale Partner legt Wert auf eine qualitativ hochwertige Werkstattausrüstung (beispielsweise bereits als Bosch-Partner) und hochwertige Schmierstoffe. Er ist nicht gebunden, gehört also weder einer Kette an, noch ist er markengebundenen Vertragshändler. Zudem ist die Werkstatt an einer professionellen und ansprechenden Außendarstellung interessiert. Die Partner-Werkstatt möchte ihre Unabhängigkeit zudem nicht aufgeben, aber von der Unterstützung und auch den Weiterbildungsangeboten von Petronas profitieren.

### Was verspricht sich Petronas von der Partnerschaft mit Bosch?

Die Ausstattung von Bosch untermauert den Qualitätsanspruch von Petronas. Bosch profitiert von dem Petronas-Netzwerk für ihre Produkte und Petronas durch die Markenbekanntheit von Bosch. Das ergänzt sich sehr gut.

### Gibt es ähnliche Partnerschaften mit anderen Ausrüstern?

Nein.