

profile

Händler: Motorrad Heger
Inh. Thorsten Heger
Ort: 69168 Wiesloch
Marke: Honda
Mitarbeiter: 2
Verkaufsfläche: ca. 120 qm
Gründungs-jahr: 1981

„Man darf die **Motorradfahrer von Morgen** nicht völlig außer Acht lassen!“

Das Interview führte Florian Strößner.

Mit welchen Gedanken blicken Sie auf die bisherige Saison 2008 zurück – wie verlief diese aus Ihrer Sicht?

Wir schauen mit einem lachenden und einem weinenden Auge auf den bisherigen Verlauf der Saison zurück. Zum Einen kann die Motorradbranche in Deutschland ganz und gar nicht mit den Zulassungszahlen zufrieden sein und zum Anderen hat unser Betrieb im August bereits das Vorjahresniveau von 2007 erreicht. Zu Anfang des Jahres waren wir noch sehr pessimistisch was die Saison anging, doch zum jetzigen Zeitpunkt können wir uns - auch dank des Gebrauchtfahrzeughandels - nicht beklagen. Das Einzige, was uns in diesem Jahr

zu schaffen macht, sind unsere Vorführmaschinen. Die Aktionsflut für Neumodelle, von Seiten Hondas, erschwert es uns dieses Jahr, unsere „Gut-Gebrauchten“ an den Endkunden zu verkaufen. Den „Platz“, den diese Fahrzeuge einnehmen, könnten wir gut gebrauchen, denn die 2009er-Vorführmodelle müssen ja auch wieder abgenommen werden.

Der Rollermarkt boomt. Bei den 125ern hat Honda zahlreiche attraktive Modelle im Programm – im stückzahlträchtigen 50er-Bereich nur den Zoomer. Halten Sie die Modellpalette für ausreichend?

Die 125er-Rollerpalette ist bei Honda gut

sortiert und durch Sonderaktionen in diesem Bereich konnten wir durch attraktive Preise auch zahlreich abverkaufen. Hinzu kommt, dass gerade die 125er-Roller immer mehr gefragt sind. Viele Familien trennen sich vom Zweitwagen und „Papa“ fährt dann mit dem Roller zur Arbeit. Die Modelle SH125 und S-Wing waren die am meisten gefragten Fahrzeuge. Für die nächste Zeit sehen wir da auf jeden Fall noch Potential. Ein altes, leidiges Thema ist ganz klar der 50ccm-Bereich. Da können wir mit unserem technisch hochmodernen, aber



Inhaber Thorsten Heger





optisch gewöhnungsbedürftigen Zoomer gegenüber den anderen Anbietern keinen Stich machen. Wir warten schon seit Jahren auf einen konkurrenzfähigen Roller, mit dem wir auch bei der jüngeren Kundschaft wieder Emotionen wecken und ins Rampenlicht fahren können.

Spritsparen ist bei vielen Kunden inzwischen ein wichtiger Beweggrund für eine Neuanschaffung. Mit dem Innova hat Honda ein günstiges „Sparmobil“ im Programm. Welche Nachfrage gab es bei Ihnen? Haben Sie genügend Fahrzeuge bekommen?

Der, die oder das Innova hat eingeschlagen wie eine Bombe. Honda hat diesen Ansturm auf das „Spritsparwunder“ wohl selbst nicht erwartet und so waren die Bestände im La-

ger bei Honda auch sehr früh ausverkauft. Leider mussten wir deshalb viele Kunden auf Ende des Jahres vertrösten.

Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Automatikmotorrad DN-01 gemacht – gibt es Nachfrage für ein solches Fahrzeug?

Ein Motorrad wie die DN-01 wird kein „Volumenmodell“ werden, mit dem man große Stückzahlen machen kann. Gerade deswegen finde ich es mutig, ein solches Modell in Serie zu bauen. Die sonst etwas konservativen Japaner haben mit diesem Modell mal wieder gezeigt, was sie technisch alles auf dem „Kasten“ haben. Die Technik wird man in Zukunft vielleicht in dem einen oder anderen Fahrzeug wieder finden.

Wie kann man dem allgemeinen Negativtrend auf dem Motorradmarkt entgegenwirken? Vermarktung, attraktivere Modelle, Sonderangebote in Zusammenarbeit mit Fahrschulen – wo sehen Sie Ansatzpunkte, auch im Hinblick auf den Nachwuchsbereich?

Tja, das ist eine Frage, um die sich schon viele Diskussionsrunden gedreht haben. Auch wenn Einige in unserer Branche meinen, man müsste sich voll und ganz um die immer älter werdende Kundschaft kümmern, darf man die Motorradfahrer von Morgen nicht völlig außer Acht lassen. Wir hatten bisher eine positive Resonanz, was die Subvention des Motorradführerscheins (1000.- Euro bei Motorrad-Neukauf) anging. Eine derartige Aktion für unsere 125er-Kunden, die

mit 15 den Führerschein machen, könnte vielleicht der anhaltenden Nachwuchssorge etwas entgegenwirken. Mit der CBR125R haben wir ja schließlich ein preiswertes Einstiegermodell im Programm. Allerdings muss ich sagen - und das bestätigen mir auch meine Fahrschulen vor Ort, dass der neue „Fahren mit 17“- Führerschein trotz kurzfristig ansteigenden Fahrschülerzahlen am Ende weniger Zweirad-Ausbildungen (A1/A) nach sich ziehen wird. Ein Patentrezept, um dem Negativtrend entgegenzuwirken, habe ich leider auch noch nicht gefunden, aber die Richtung, die Honda mit den vielen Aktivitäten (fun&safety - Komm´ fahr mit uns - bikeschein.de, usw.) einschlägt, kann so verkehrt nicht sein. Immerhin ein Anfang.

Gelingt es Ihnen, durch Instrumente wie den Fahrzeugverleih Neukunden oder Um- bzw. Wiedereinsteiger zu gewinnen?

Das Thema mit der Vermietung wird bei uns ganz groß geschrieben. Seit etwa 7 Jahren vermieten wir sehr erfolgreich Motorräder aller Klassen, sowie Roller und Kleinkrafträder. Und das mit ständig steigender Nachfrage. Der eine oder andere „Stammfahrer“ hat sich auch schon dazu entschlossen, sich ein eigenes Bike zuzulegen. Aber im Vordergrund steht natürlich der geringe Aufwand für den Kunden, wenn er einmal ein paar schöne Stunden auf dem Motorrad verbringen will. Zudem macht es uns der erzielte Gewinn aus den Vermietungen leichter, einem interessierten Käufer ein bisschen entgegen zu kommen.

Welche Werbemaßnahmen ergreifen Sie und wie binden Sie Ihre Kunden längerfristig an Ihr Unternehmen?

Da benutzen wir zum Beispiel die Honda Quality Ride Anschlußgarantie, die von der Mondial Assistance übernommen wird. Diese Garantie kann sowohl bei Honda-Fahrzeugen, als auch bei anderen Fabrikaten eingesetzt werden. Sogar Fahrzeuge die älter als 7 Jahre sind und max. 80 tkm auf dem Tacho haben, werden mit aufgenommen. So müssen die Kunden dann Wartungsdienste einhalten und regelmäßig unsere Werkstatt besuchen. Ein Instrument, das uns kontinuierlich Kunden in den Laden bringt, ist zudem unser „TÜV-Erinnerungsschreiben“. Mit dieser, für uns nicht





wirklich zeitaufwendigen Aktion machen wir die Kundschaft darauf aufmerksam, dass es wieder einmal an der Zeit wäre, sich bei uns eine neue HU-Plakette abzuholen. Gleichzeitig können wir der Kundschaft Wartungsdienste oder andere Arbeiten anbieten, die oftmals auch wirklich überfällig sind.

Wie verlief die Saison in den Bereichen Gebrauchtfahrzeugmarkt und Zubehörverkauf?

Der Gebrauchtmotorradmarkt wird immer mehr zu einem zentralen Punkt in unserem Betrieb und wir versuchen daher auch gezielt, gute Gebrauchte anzukaufen. Durch die einschlägigen Internetportale können wir auch Fahrzeuge überregional an den „Mann“ bringen. Zudem erzähle ich nichts Neues, wenn ich sage, dass der Gebrauchthandel

mittlerweile ein wesentlich lukrativeres Geschäft ist, als die Neumodellvermarktung. Im Zubehörsektor versuchen wir den Kunden alle möglichen Wünsche zu erfüllen. Die Tatsache, dass man sich gerne von der Masse abhebt, sorgt dafür, dass die Zubehörschiene immer ein aktuelles Thema bleiben wird.

Auf Finanzierungen wird immer häufiger zurückgegriffen. Von welchen Erfahrungen können Sie uns hier berichten?

Der hohe Anteil an Finanzierungen bleibt bei uns dieses Jahr konstant. Die Fahrzeugfinanzierung ist und bleibt ein wichtiges Instrument in der heutigen Zeit, wo Viele aus Angst vor schlechten Zeiten ihr hart erarbeitetes Geld lieber auf der hohen Kante liegen lassen.

Besuchen Sie die Honda-Händlerparty am Montag, den 06. Oktober im Rahmen der INTERMOT, wo die World of Bike den Händler des Jahres 2008 – Ihren Markenkollegen Biker's Point Fuchs aus Uslar – auszeichnet?

Selbstverständlich werden wir die Händlertagung in Köln besuchen. Nicht nur wegen den Neumodellvorstellungen für nächstes Jahr, sondern auch um mit unseren Händlerkollegen das ein oder andere interessante Gespräch zu führen und zu erfahren wie die Saison bisher bei ihnen gelaufen ist. Und nicht zu vergessen, um am nächsten Tag über die INTERMOT zu „schlendern“.

Herr Heger, vielen Dank für das Gespräch!

WerkstattGeflüster...

...mit Werkstattleiter Walter Heger



Wie stellen Sie sicher, dass Sie und Ihr Team jederzeit auf dem aktuellsten Stand der Technik bleiben?

Die sehr modernen und von Honda umfangreich angebotenen Schulungen sorgen dafür, dass sich unsere Werkstatt immer auf dem neuesten Stand der Technik befindet.

Vereinzelte berichten Rollerfahrer von Problemen, beispielsweise dem ungenauen Ventilspiel beim Honda Innova, oder den Stoßdämpfern des SH300i, die sich nach deren Bearbeitung mit Bordwerkzeug wellen würden. Sahn Sie sich bereits derartigen Beschwerden ausgesetzt?

Über derlei Probleme gab es bisher noch keine Reklamationen seitens unserer Kundschaft.

Die Roller aus unserer Modellpalette sind eigentlich problemlos und zuverlässig.

Häufig kann der Kunde bereits bei Inspektionen direkt in der Werkstatt auf ergänzendes Zubehör aufmerksam gemacht werden, in welchem Umfang sind Sie hierbei aktiv?

Die Aufklärung über das modellabhängige Zubehör versuchen wir schon beim Kauf des Fahrzeugs im Voraus zu erledigen. Verlässt der Kunde ohne die Zubehörinformationen erst einmal nur mit seinem neuen Bike den Hof, so macht er sich in der Folge meist auf eigene Faust auf die Suche.

Ersatzteilversorgung, Kommunikation, Garantiewesen – sehen Sie Verbesserungspotential bei Ihrer Marke?



Im Zubehörbereich kommt es gelegentlich zu Lieferschwierigkeiten, aber sonst können wir uns, was die oben angesprochenen Punkte betrifft – auch aufgrund unserer langjährigen Partnerschaft – nicht beklagen.

präsentiert von

IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.



powered by



Motorrad- und Scooterteile