

De werkplaats, met chirurgische stiptheid ingericht. Daarboven het bandenhotel voor klanten.

WERKPLAATS PRAKTIJK



‘Er wordt hier wat meer van je verwacht’

Das Autohaus Köhler in Hoofddorp is geen doorsnee autobedrijf. Als mede-oprichter van het nieuwe ‘dealernetwerk voor ex-dealerbedrijven’ speelt Thierry Köhler mee in de eredivisie van het auto-onderhoud. Tekst Emil Peeters

Das Autohaus als formule werd feitelijk pas begin 2020 geïntroduceerd en vindt zijn oorsprong toen een aantal ex-Seat- en Skoda-dealers een alternatief zochten voor het merkdealerschap. Thierry Köhler: “Vanaf 2012 was duidelijk dat de merkdealerstructuren zouden veranderen: de grote dealerholdings werden groter, terwijl het totale aantal vestigingen daalde. Drie jaar geleden ben ik toen met Sjaan de Groot om de tafel gaan zitten. Met Sjaan had ik lang geleden al eens samengewerkt in Regio

Checkpoint, ook een universeel concept voor dealerbedrijven. Medio 2018 kwam Sjeff ten Berge erbij, die vanuit zijn salesachtergrond in het concept ook ruimte zag voor financiële diensten, nieuwverkoop en import. Via Sjeff raakten ook marketingmensen van Cartal Rijsbergen erbij betrokken en zij zijn uiteindelijk met de naam Das Autohaus gekomen.”

ONDERDELEN

Fource is verder geen partij in de formule, maar ondersteunt die wel door de levering

van universele onderdelen. Tegelijkertijd zit het in het dna van de oprichters van Das Autohaus dat zij bij voorkeur originele onderdelen monteren, al moet de keuze uiteindelijk gemaakt worden door de klant, benadrukt Köhler. “Met een grote BMW- en een grote Volkswagen-dealerorganisatie gaan we nu OE-delen inkopen. Dat levert ons betere inkoopcondities op, omdat we kunnen opschalen. Enkele grote dealerorganisaties zien nu in dat dat voor hen ook beter is, omdat we jaarlijks voor een paar miljoen euro aan originele onderdelen monteren.



Das Autohaus Köhler

Thierry Köhler was vanaf 1989 Seat-dealer in Amsterdam en vanaf 2004 in Hoofddorp. Sinds 2010 is hij tevens erkend reparateur van Skoda. “Martin Schilder was toentertijd Skoda-dealer in Heemstede en vroeg ons of wij het erkend reparateurschap van Skoda voor de Haarlemmermeer wilden verzorgen.” Sinds 2015 is Thierry Köhler niet langer Seat-dealer, maar bleef hij wel Seat en Skoda erkend reparateur. Das Autohaus is een universele formule, al komen de Volkswagenmerken heel subtiel terug in het logo: blauw voor Volkswagen, rood voor Seat en groen voor Skoda.



“We willen dat de monteur doet alsof het de auto van zijn moeder is. Zorg dat de auto in tiptop conditie verkeert.”

Wij willen met Das Autohaus een soort voorportaal worden voor de fabrikanten. We willen de fabrikanten niet afvallen, zodat zij op termijn ook de nieuwe auto kunnen faciliteren.”

“Een derde categorie onderdelen die wij gebruiken, is origineel gebruikt. De firma Morien helpt ons daarbij. Voor gebruikte onderdelen het juiste onderdeel vinden, is best lastig. Daarom scannen wij de werkorder in en sturen die naar Morien. Daar hebben ze de knowhow om het juiste onderdeel te kunnen vinden. En als dat lukt, kunnen wij de klant drie offertes bieden: universeel, origineel en origineel gebruikt. Dat geldt natuurlijk niet voor een oliefilter, maar er zijn echt wel reparaties waarbij het de moeite loont om een gebruikt onderdeel te monteren, neem een aandrijfjas, of een kapotte radio, of een wiel. Maar de klant bepaalt wat er gebeurt. Wij gaan niet bepalen waar de klant zijn geld aan uitgeeft.”

VOETBAL

Voor de positionering van zijn bedrijf en de bedrijven die zich in de toekomst zullen aansluiten bij Das Autohaus trekt Thierry Köhler graag de vergelijking met het voetbal. “Vroeger had je de eerste divisie, dat waren de universelen, en je had de eredivisie, dat waren de dealers. Nu zijn veel dealerorganisaties zo groot geworden dat ze zijn overgestapt naar de Champions League. De eredivisie loopt zo langzaam leeg. Wij zien



ruimte voor een concept dat de eerste divisie overstijgt. Dat betekent wel dat Das Autohaus over meer moet nadenken dan welk bord er aan het pand moet hangen en welke olie je gebruikt.”

“Vertaald naar de werkplaats is wat we willen dat de monteur doet alsof het de auto van zijn moeder is. Zorg dat de auto in tiptop conditie verkeert. Die monteur moet dan ook zonder blikken of blozen een factuur van 1200 euro durven schrijven, ook al kreeg de klant het jaar daarvoor al een factuur van 600 euro. Als een motorblok vervuild is, gaan we er niet zomaar nieuwe olie in gooien. Dan moet zo'n monteur durven zeggen: 'Als

je hem echt goed wil onderhouden, moet je investeren.' En als er dan iets misgaat, moet je ook de ballen hebben om het op te lossen. Om terug te komen op die vergelijking met de eredivisie: voetballers verdienen in de eredivisie ook meer dan in de eerste divisie. Er wordt wat meer van ze verwacht.”

Hoe dat er bij Köhler uitziet? Eerder als een intensive care unit dan als een werkplaats. Thierry Köhler: “In 2016 heb ik letterlijk vanaf nul het huidige pand opnieuw ingericht, in een voormalig dealerpand. Zonder showroom, maar vooral als slimme werkplaats, met de beste apparatuur, een optimale routing en, voor mij heel belangrijk, een schone





Das Autohaus Köhler is er ook voor speciale projecten, zoals deze aanhanger met afwijkende achteras.



Alles in de werkplaats heeft zijn eigen plek.

en opgeruimde werkomgeving. De opslag van winterbanden begint bijvoorbeeld in de bandenwasstraat. De banden gaan eerst door de cleaner en dan pas op zolder.”

ONDERNEMER

Das Autohaus richt zich met name op de ex-dealers die de formule als een merk kunnen uitdragen. “In tegenstelling tot de vele andere beschikbare garageformules zijn wij samen met de ondernemer het label: een ondernemer en een formule waar de klant op kan vertrouwen. Daarom zie ik zelf een auto het liefst twee keer per jaar in de garage. Dan weet je zeker dat hij echt in optimale staat verkeert.

En je behoedt de klant voor verrassingen. Als een klant na een werkplaatsafpraak zegt: ‘Het was precies wat ik verwachtte, dan gaat hij je vertrouwen. En als je dan een keer een factuur van 1200 euro moet overleggen,

‘Ik mag graag ergens commentaar op hebben, maar pas nadat ik heb nagedacht over een oplossing.’

vertrouwt hij je ook. Voor de ondernemers bieden wij een goede marge door de inkoopvoordelen die wij op OE-delen kunnen bieden. Een tweede voordeel van onze formule is dat we door het samenwerken met Fource toegang hebben gekregen tot allerlei fabrikanten die bijvoorbeeld voor trainingen het niveau van de bedrijven op peil kunnen houden.”

Er zijn al de nodige garagebedrijven die interesse hebben getoond in de formule. Thierry Köhler: “Ik denk dat we in 2021 grote stappen kunnen gaan maken. Medio september zal ons portal www.autohaus365.nl live gaan, gevolgd door een volledig marketingprogramma vanaf januari 2021. Al met al bieden we een digitale showroom, kwalitatief onderhoud, financiële diensten dankzij de samenwerking met diverse kredietverstrekkers, en kennis van zaken, waardoor we ook de modernste auto’s kunnen leveren en onderhouden. Kortom: een compleet aanbod voor de klant.” ◀

Cijfers en algemeenheden

Aantal doorgangen per jaar

3500

Aantal apk's per jaar

750

Verhouding zakelijke/particuliere klanten

50 50

Aantal monteurs

5

Aantal trainingsdagen per monteur per jaar

Minstens 10

Uurloon excl. btw

94,49 excl. btw

Specialisme

Autosport/tuning/diagnose en ondersteltechniek

Merkspecialisme

Seat/Skoda

Voorkeursleveranciers

OE/Fource/Morien

Aantal leenauto's

Geen