

Der Hauptsitz der Lenz-Gruppe befindet sich seit 2006 im neuen Betrieb in Bielefeld (2006 erbaut).



Der Lenz ist da



Autohaus-Unternehmer Frank Lenz

VON RALPH M. MEUNZEL

Marketing / Im Autohaus Lenz wird der Privatkunde mit LenzEuros belohnt.

Das Fahrzeuggeschäft in Deutschland hat bekanntlich am saturierten Markt zu leiden. Auch wenn der Markt im kommenden Frühjahr vermutlich leicht anziehen wird, bleibt es beim Verdrängungswettbewerb in Verkauf und Service. Künftig geht es also verstärkt um die Frage, in welcher Form lassen sich neue Kunden ins Autohaus locken bzw. wie kann ich möglichst viel Stammkunden auf Dauer im Haus halten? Der Mehrmarkenhändler Frank Lenz hat sein Marketing deshalb auf zwei Programme fokussiert. Ein Konzept ist hinlänglich bekannt: Das von Gerd vom Heu entwickelte Spar-Depot hat sich bereits in vielen Betrieben erfolgreich installieren lassen und sorgt konsequent umgesetzt für Auslastung in der Werkstatt. Vor einigen Wochen hat der 38-jährige Unternehmer allerdings eine neue Kartenaktion gestartet.

Lenz PlusCard

Die „Lenz PlusCard“ wird gratis an Kunden vergeben und ist in erster Linie eine klassische Rabattkarte. Damit wird auch gewor-



Im Stammbetrieb in Oelde-Stromberg werden seit 1975 Mazda Modelle vertrieben. Inzwischen kamen Kia und Mitsubishi dazu.

ben: „Sparen, Fahren, Profitieren!“ Für bestimmte Werkstattarbeiten und auf Teile und Zubehör werden dem Kunden fünf Prozent gutgeschrieben. Pro Lebensjahr des Autos gibt es zusätzlich ein Prozent. Kunden mit fünf Jahre alten Fahrzeugen erhalten also zehn, Kunden mit zehn Jahre alten Autos 15 Prozent gutgeschrieben. Maximal gibt es 25 Prozent. Wer einen Neuwagen (keine Tageszulassung) kauft, kann die gesammelten Euros verdreifachen. Beim Erwerb eines Gebrauchten mit Garantie ab 3.990 € gibt es eine Verdopplung des Kartenguthabens.



Mit der Lenz PlusCard kann man großzügige Rabatte erwerben. Die Verwendung ist allerdings sinnvoll eingeschränkt.

Die Lenz PlusCard ist in allen Filialen erhältlich.



Räder und Reifen

Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass damit ein Unternehmer ziemlich tief in die Tasche greifen muss bzw. es ziemlich gut mit seinen Kunden meint. Sinn macht die Aktion vor allem auch aufgrund der eingeschränkten Verwendung des gesammelten Kapitals, und das ist neu. Die LenzEuros lassen sich ausschließlich für den Kauf von Reifen, Alufelgen und Rädern verwenden. „Jeder Kunde benötigt regelmäßig Reifen oder entscheidet sich nach dem Fahrzeugkauf für neue Aluräder. Hier ist jetzt sichergestellt, dass er auch bei mir kauft“, sagt der Autohauschef. Es sei ja keinesfalls so, dass jeder Kunde bei Bedarf von Winter- oder Sommerreifen gleich zu ihm ins Haus kommt. Die Angebote der Wettbewerber seien hinlänglich bekannt, meint Frank Lenz. Die Anregung zu dieser Karte holte sich Lenz anlässlich eines Best-Practice-Tags der AUTOHAUS AKADEMIE. Die Ausgestaltung ist allerdings seine eigene Idee. Lenz betont, dass auch die Kosten der Maßnahme ins Budget passen würden. Jede Karte kostet 99 Cent. Die Maschine für den individuellen Druck 1.800 Euro. Die Software schlug mit 1.600 Euro zu Buche. Zusätzlich wurde in jedem Betrieb ein Kundenterminal für 400 Euro installiert.

Starkes Wachstum

Die personalisierte Lenz PlusCard wird künftig den Kunden des 3-Marken-Hauses beim nächsten Besuch (Mazda, Kia und Mitsubishi) auf Wunsch kostenlos überreicht. Frank Lenz ist davon überzeugt, dass die Kunden dieses Angebot gerne annehmen werden. Der Unternehmer: „Aufgrund unseres starken Wachstums in der Lenz-Gruppe seit 2001 sind umfangreiche Marketingaktionen und der Ausbau der eigenen Autohaus-Marke das Gebot der Stunde. Dazu muss man den Kunden auch etwas Ungewöhnliches bieten.“ Der Vater des jetzigen Firmenchefs, Bruno Lenz, hat sich als Betreiber einer freien Werkstatt 1975 für Mazda im Stammbetrieb in Oelde-Stromberg entschieden und sich als kompetentes Mazda-Autohaus und Platzhirsch einen guten Namen gemacht. 1988 hat man die Tankstelle modernisiert. 1997 kam ein attraktiver Gebrauchtwagenplatz dazu. Sein Sohn Frank hat die Geschäftsführung 2001 übernommen und das Unternehmen sukzessive ausgebaut. 2005 hat Lenz in Gütersloh sein 2. Autohaus neu eröffnet, 2006 in Ahlen/Westfalen das dritte und nur ein paar Monate später in Bielefeld (jetzt Hauptsitz des Unternehmens) das vierte und größte. Im kommenden Jahr will das Unternehmen mit seinen 75 Mitarbeitern insgesamt 1.300 Neu- und 1.200 Gebrauchtwagen absetzen – nach über 2.000 in diesem Jahr. Dazu soll auch die Lenz PlusCard beitragen. ■