

Flexibel bleiben für den besten Service

Der kontinuierliche Blick auf die Kundenwünsche und die Entwicklung des Marktes haben dem Autohaus Fandrich zu einer 60-jährigen Erfolgsgeschichte verholfen. Im Mai wird das Jubiläum mit besonderen Aktionen gefeiert.

VON CORINA WIESSLER

Das inhabergeführte Autohaus Fandrich in Offenburg feiert dieses Jahr sein 60-jähriges Bestehen. Der Betrieb, der als „Zweimann-Unternehmen“ begann, beschäftigt heute 13 Mitarbeiter und ist breit aufgestellt mit einem Portfolio, das individuelle Motorisierung aus einer Hand bietet: vom Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen über Leasing, Versicherung und Finanzierung bis hin zu Service und Reparatur.

1965 von KFZ-Meister Arno Fandrich und seiner Frau Brunhilde als freie Werkstatt gegründet, steht „Auto Fandrich“ jahrelang für die britischen Marken Rover, MG, Triumph, Mini bis hin zu Austin Morris und Jaguar der Gruppe British Leyland.

13 Jahre später entscheidet sich die Familie gemeinsam mit Tochter Christiane und Schwiegersohn Rainer Erlenbusch zum Wechsel von British Leyland zur japanischen Marke Mitsubishi, um den Kunden eine innovative Produktpalette bieten zu können. „Wir sahen in der aufstrebenden Marke mit ihrer Produktvielfalt das größte Potential, um den Kundenwünschen zu entsprechen“, erinnert sich Geschäftsführer Rainer Erlenbusch.

1995 zieht sich Gründer Arno Fandrich aus dem operativen Geschäft zurück, Christiane und Rainer Erlenbusch übernehmen den Betrieb. Die „Autohaus Fandrich GmbH“ unter der Leitung von Rainer Erlenbusch entsteht, ihm folgt 2016 Sohn Volker nach.

Mit der Entscheidung den Neu- und Gebrauchtwagen-Bereich weiter auszubauen, liegt 1998 die Vergrößerung des Betriebs auf der Hand – und das in direkter Nachbarschaft: Eine ehemalige Schlosserei wird umgebaut, sodass bereits im März 2000 Werkstatt und Service in die neuen Räume um-



Das Team des Autohauses Fandrich freut sich über das erfolgreiche 60-jährige Bestehen des Unternehmens.

Foto: Maxi Höck

ziehen können. 2001 folgt ein moderner Glas-Neubau mit großem Außengelände für Neu- und Gebrauchtwagen.

Im April 2004 erweitert das Autohaus Fandrich sein Portfolio um die Marke Hyundai. Auch hier geben die Nachfrage der Kunden und die Beobachtung des Marktes den Ausschlag. Wie Volker Erlenbusch erläutert: „Wir hatten gerade eine großzügige Schaufläche geschaffen und wollten in diesem Zuge auch unsere Produktpalette erweitern. Hyundai erweckte unser Interesse und war die perfekte Ergänzung – vor allem im SUV-Bereich.“

Stärker im Verbund

Die EGA-Partnerschaft passt ebenfalls ins Konzept. Laut Erlenbusch liegen die Vorteile der Kooperation klar auf der Hand: „Mehr Marken, mehr Vielfalt und das zu an-

sprechenden Preisen. Gerade das Angebot an jungen Gebrauchtfahrzeugen kommt der aktuellen Nachfragesituation entgegen. Und auch im Werkstatt-Bereich ist jetzt fachgerechter Service für alle Marken möglich.“

Der Geschäftsführer führt noch einen weiteren Grund an: „Eine unserer weiteren Stärken ist es, dass wir immer direkt mit unseren Kunden in engem Kontakt stehen und auf persönliche Ansprüche eingehen. Ausschlaggebend war es auch, dass die Preise der Neufahrzeuge nicht mehr zum Budget vieler Kunden passen. Aufgrund dessen haben wir uns zur Weiterentwicklung und damit zum Mehrmarkenhaus entschieden.“ Deshalb ende um 31. August 2025 der Vertriebsvertrag mit Hyundai, fügt Erlenbusch hinzu.

Die Entwicklung von Technik und Motoren ist ein stetiger Prozess, der große Anfor-

derungen an die Mitarbeiter stellt. Um diesen gerecht zu werden, sei eine stetige Weiterqualifizierung geboten, betont Erlenbusch. „Aber auch Karosseriearbeiten spielen immer noch eine große Rolle in der Werkstatt, damit unser Team in allen Bereichen die bestmögliche Betreuung der Kunden sicherstellen kann.“

Neue Herausforderungen

Die Schwerpunkte bei der Arbeit haben sich zudem teilweise verschoben. Wie diese nun aussehen, erläutert Erlenbusch folgendermaßen: „Durch die neuen Antriebskonzepte sind die Elektronikarbeiten stark angestiegen, wohingegen die reinen Mechanikarbeiten stabil geblieben sind. Der Aufwand der Fehlersuche hat sich deutlich erhöht.“

Die Jubiläumswoche vom 19. bis 24. Mai ist ein Gemeinschaftsprojekt des Teams, um

der Kundschaft Danke zu sagen, die trotz ständiger Weiterentwicklung seit Jahren dem Autohaus die Treue hält. „Es warten Gewinnspiele und Aktionen im Service-Bereich, Plus-Punkte auf die Kundenkarte und vieles mehr auf die Besucher“, gibt der Chef einen Ausblick. „Wir freuen uns über jeden, der mit uns feiern und mit einem Glas Sekt, auch alkoholfrei, auf unseren Erfolg anstoßen will.“

Obwohl die Entwicklungen in der Autobranche aktuell durch die politische Situation schwer einzuschätzen sei, so Volker Erlenbusch, werde das Credo des Hauses auch für die Zukunft beibehalten: „Den Markt und die Kundenwünsche im Blick zu behalten und für den bestmöglichen Service immer flexibel zu bleiben – mit mehr Marken und mehr Möglichkeiten für unsere Kunden.“

KOMPAKT

Autohaus Fandrich

■ Gründung: 1965

■ Gründer: Arno Fandrich

■ Firmierung: GmbH

■ Geschäftsführung: Volker Erlenbusch und Rainer Erlenbusch

■ Produktions-/Geschäftsfelder: Neu- und Gebrauchtwagenverkauf, KFZ-Werkstatt

■ Standort(e): Offenburg
Anzahl Mitarbeiter: 13

■ Kontakt:

www.fandrich-gmbh.de/de/kontakt/

NEWS

Zahl der Gründungen nimmt zu

In Deutschland haben sich im vergangenen Jahr etwas mehr Menschen selbstständig gemacht als im Jahr 2023. Die Zahl der Existenzgründungen stieg um 17.000 (drei Prozent) auf 585.000. Die Gründungsintensität erhöhte sich dabei auf 115 Gründungen je 10.000 Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren – nach 110 in 2023. Die schwierigere Lage auf dem Arbeitsmarkt trug dazu bei, dass mehr Menschen den Sprung in die Selbstständigkeit wagten. „Trotz der leichten Zunahme befindet sich die Gründungstätigkeit seit 2018 im Seitwärtstrend“, stellt Dr. Georg Metzger, Ökonom für Gründungsthemen bei KfW Research, fest.

Die leicht positive Entwicklung der Gründungstätigkeit ist einem Plus bei den Nebenerwerbsgründungen zu verdanken. Diese erhöhten sich um 19.000 (fünf Prozent) auf 382.000. Die Anzahl der Vollerwerbsgründungen ist mit 203.000 (ein Prozent) oder 2000 Personen leicht niedriger als im Vorjahr. Knapp zwei Drittel der Neugründer wollen dauerhaft selbstständig bleiben und schätzen vor allem die Unabhängigkeit. 31 Prozent dagegen wären eigentlich lieber angestellt als selbstständig. **red/maz**

INSIDER

Tafelgeschäft

Es wird auch Schaltergeschäft oder Over-the-Counter-Geschäft genannt. Hierbei handelt es sich um ein Geschäft, bei dem ein Kreditinstitut am Bankschalter Wertpapiere, beispielsweise aus Eigenbeständen zug um Zug gegen Barzahlung des Kaufpreises verkauft oder kauft.

Bei Tafelgeschäften muss eine Legitimationsprüfung durchgeführt werden. Name, Geburtsdatum und Anschrift des Kunden werden aber nur in besonderen Fällen festgehalten, etwa bei Beträgen von 10.000 Euro und mehr aufgrund der Anzeigepflicht gemäß Geldwäschegesetz. Beim Tafelgeschäft wird keine Buchung über Konten oder Depots der Kunden vorgenommen. **red/maz**

Substitutionsgüter

Hierbei handelt es sich um Güter, die durch andere ersetzt werden können, die denselben Zweck erfüllen, ohne dass der Grad der Bedürfnisbefriedigung wesentlich verringert wird. Beispiele sind Butter und Margarine, oder Öl und Gas als Brennstoff.

Das Gegenteil von Substitutionsgütern sind Komplementärgüter. Steigen die Preise für ein Gut, zum Beispiel von Butter an, ist eine höhere Nachfrage bei dem entsprechenden Substitutionsgut – in dem Fall Margarine – zu erwarten. **red/maz**

(Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung)

INFO

Sonderseite in Kooperation mit den Partnern der MITTELBADISCHEN PRESSE. Bei Interesse an einer adäquaten Präsentation Ihres Unternehmens wenden Sie sich an insideb@reiff.de.

„Mehr Marken. Mehr Möglichkeiten“

Das Autohaus Fandrich ist ein Familienunternehmen mit Tradition – seit 1965 in Offenburg bietet es Mobilität aus einer Hand. Geschäftsführer Volker Erlenbusch erzählt von den Anfängen und gibt einen Ausblick in die Zukunft.

VON CORINA WIESSLER

Volker Erlenbusch leitet in der dritten Generation das Autohaus Fandrich. Der Geschäftsführer gibt einen Überblick über die Entwicklung des Familienunternehmens, der Automobilbranche und die Anforderungen, die durch moderne Technik und Antriebe an Service und Werkstatt gestellt werden.

■ Hat sich der Autoverkauf durch den Wandel der Automobilbranche in den vergangenen Jahren verändert?

Volker Erlenbusch: Die fortschreitende Digitalisierung und der Wandel in der Automobilbranche, sowie die politischen Veränderungen haben das Kundenverhalten beim Autokauf in den letzten Jahren stark geprägt. Durch ständig wachsende Produktpaletten und ein Ansteigen der Vergleichsmöglichkeiten hat sich der Kundenkontakt verändert. Gerade die rasante technische Entwicklung macht den Autoverkauf so spannend und der Wunsch nach individuellen Lösungen unserer Kunden hat uns auch zu einem Umdenken im Jubiläumsjahr bewegt – mit einem neuen Partner

an unsere Seite: Mehr Marken. Mehr Möglichkeiten.

■ Stellen die Kunden heute mehr Ansprüche?

Die Kunden stellen heute andere Ansprüche. Sie legen mehr Wert auf Flexibilität, haben den ökologischen Aspekt im Kopf und auch der Preis steht in den letzten Jahren wieder stark im Vordergrund. Alles Punkte, denen wir als kleines familiengeführtes Unternehmen mit persönlicher Beratung und individuellem Service entgegenkommen.

■ Laut einem Artikel im Spiegel-Magazin ist inzwischen jedes dritte neu zugelassene Auto in Deutschland ein SUV. Gibt es die einfachen, kleinen Autos ohne Schnickschnack noch?

Schwierig, da nach Vorgabe der EU viele technische Bestandteile in jedem Fahrzeug zwingend vorhanden sein müssen und die Fahrzeuge in diesem Bereich überdurchschnittlich teurer geworden sind.

■ Lohnt sich Leasing als Alternative zum Neukauf?



Volker Erlenbusch (Zweiter von rechts) gibt einen Einblick in den familiengeführten Betrieb, den er zusammen mit Schwester Carolin Haist (von links), Vater Rainer Erlenbusch und Mutter Christiane Erlenbusch leitet.

Foto: Maxi Höck