



NEUES VON IHREM GARAGISTEN

Auto Gewerbe Verband Schweiz
Sektion Schaffhausen

Schaffhauser Garagisten setzen AGVS-Schutzkonzepte erfolgreich um

Seit dem 11. Mai haben auch Schaffhauser Garagenbetriebe ihre Showrooms wieder geöffnet. Dank Schutzkonzepten des AGVS, Eigeninitiative und kreativer Ideen sind die Betriebe optimal aufgestellt. Das zeigt auch ein Augenschein bei der Garage Nordstern in Feuerthalen.

Die Wiedereröffnung der Verkaufsräumlichkeiten für die Kundinnen und Kunden per 11. Mai war mit verschiedenen Auflagen seitens der Behörden verbunden. So müssen sich die Garagen nicht nur an die Schutz- und Hygienemassnahmen des Bundesamts für Gesundheit (BAG) halten, sondern sie hatten auch ein Schutzkonzept für ihren Betrieb umzusetzen. Der Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) und die Branchenlösung BAZ haben mit Partnerorganisationen entsprechende Schutzkonzepte erarbeitet: für Betreiber von Waschanlagen, für Garagenbetriebe im After-Sales-Bereich, für den Sales-Bereich sowie für überbetriebliche Kurse und Weiterbildungen in der Automobilbranche.

«Verkäufe beginnen wieder anzuziehen»

Bis Roger Hägi, Geschäftsleiter der Garage Nordstern in Feuerthalen, seinen Showroom wieder öffnen durfte, war viel Arbeit erforderlich, um das Schutzkonzept des AGVS auf die Gegebenheiten des Feuerthaler Garagenbetriebes anzupassen. So wurde etwa der gesamte Betrieb in Zonen eingeteilt. In diesen gelten, abhängig von deren Fläche, Obergrenzen für die Anzahl der Personen, die sich gleichzeitig in der betreffenden Zone aufhalten dürfen. «Alle Arbeitsplätze mit Kundenkontakt haben wir zudem mit Spuckschutz ausgestattet», sagt Roger Hägi und zeigt auf die Plexiglas-Schutzwände an diversen Arbeits- und Besprechungsplätzen. Dass auch die Kundschaft auf die Öffnung des

Showrooms gewartet hat, spürt der Nordstern-Geschäftsleiter am Geschäftsgang: «Die Verkäufe beginnen wieder anzuziehen.»

Werkstatt jetzt wieder mit voller Kapazität

Als anspruchsvoll bezeichnet Hägi auch das Schutzkonzept für den Werkstattbereich. So musste er zu Beginn des behördlich angeordneten Stillstandes die Kapazität der Werkstatt zunächst herunterfahren: «Mit dem bisherigen Konzept «ein Auto, zwei Techniker» konnten wir den geforderten Mindestabstand nicht einhalten.» Folglich musste er für einen Teil des Werkstattpersonals für die Dauer von sechs Wochen Kurzarbeit beantragen und die Prozesse in der Werkstatt neu gestalten. «Danach konnten wir unsere Kapazität unter Einhaltung der neuen Bestimmungen wieder hochfahren», so Hägi. Heute sei niemand mehr in Kurzarbeit. Wegen dieser vorübergehenden Verringerung der Werkstattkapazität hätten sich die Radwechsel für Kundenfahrzeuge verzögert: «Das haben wir inzwischen wieder aufgeholt.» Noch nicht ganz so weit sei man beim breit gefächerten Angebot für die Fahrzeugpflege: «Wir sind jetzt am Hochfahren und hoffen, dass wir ab Mitte Juni wieder unser volles Wellness-Sortiment anbieten können.»

«Ein Schutz für die Kunden, aber auch für uns»

Dass Roger Hägi den Berichterstatter mit einem Tablett voller Desinfektions- und Reinigungsutensilien



silien empfängt, ist eine direkte Auswirkung des Desinfektionskonzepts der Garage Nordstern. «Dass wir alle Oberflächen und Gegenstände desinfizieren, mit denen Personen in Berührung kommen, dient dem Schutz unserer Kunden, aber auch unserer Mitarbeitenden», sagt Hägi. So werden im Showroom und in der Kundenzone Möbel und Sitzgelegenheiten nach jedem Kunden mit Seifenwasser oder alkoholfreiem Desinfektionsmittel gründlich gereinigt. Bringe ein Kunde sein Fahrzeug in die Garage, müsse er vorgängig die Wagenschlüssel vorbeibringen. Hägi: «Wir desinfizieren diese und geben sie anschliessend in einem Plastikbeutel zurück.» Gewissenhafte Desinfektion gilt auch für die Fahrzeuge selbst: Diese würden an über zwanzig verschiedenen Stellen innen und aussen desinfiziert, und zwar vor beziehungsweise nach jedem Kundenkontakt. Die interne Schulung zu den Hygiene- und Schutzkonzepten werde über eine App vermittelt, über welche die firmeninterne Kommunikation läuft, sagt Hägi.

Kein Corona-Zuschlag – dafür Innovation

«Unsere Kunden nehmen das Schutzkonzept überwiegend positiv auf», ist Hägis Erfahrung. Den Mehraufwand an die Kundschaft weitergeben mag er hingegen nicht: «Wir haben uns gegen einen <Corona-Zuschlag> entschieden.» Hägi und sein Team haben Corona auch als Chance genutzt und bieten den Kundenkontakt demnächst auch als Livestream an. Im Bereich Verkauf und After-sales kann der Kunde sich vom Verkäufer das Auto zeigen und erklären lassen, ohne dass er persönlich anwesend sein muss. Bald soll auch der Dialog mit dem Werkstattpersonal auf diese Weise möglich sein. Hägi: «Corona hat uns gezeigt, dass es auch anders geht, als immer nur mit Vollgas.» (rf.)



Schaffhauser Nachrichten
8201 Schaffhausen
052/ 633 31 11
<https://www.shn.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 18'952
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 28
Fläche: 74'312 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 77330613
Ausschnitt Seite: 3/3



BEI DER UMSETZUNG DES HYGIENEKONZEPTS LEGT GARAGE-NORDSTERN-GESCHÄFTSLEITER ROGER HÄGI GENAUSO HAND AN WIE SEINE MITARBEITENDEN. BILD ROLF FEHLMANN

