



Filialisten unter sich

Vor zweieinhalb Jahren vereinbarten TTL Tapeten-Teppichbodenland und A.T.U. einen Rahmenvertrag für die 250 Fahrzeuge große Flotte. Ein maßgeschneidertes Konzept, das ständig weiterentwickelt wird.

Mit gutem Service kennt sich Uwe Schrott, kaufmännischer Leiter der TTL Tapeten-Teppichbodenland Hallstadt HGmbH, aus. Will ein Kunde zu Hause individuell beraten werden, ob dieser Läufer oder jener Teppich besser zum Mobiliar passt, kein Problem. Ein Fachberater schaut einfach vorbei – ohne Aufpreis. „My home is my castle“, heißt es schließlich so schön.

Individualität schreibt der Filialist mit Zentrale in Hallstadt auch dann groß, wenn für die perfekte Fensterdeko ein Fachmann gezielt Maß nehmen muss.

Kein Wunder also, dass das Unternehmen TTL/TTM mit seinen bundesweit 80 Filialen, die in den Bundesländern Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt unter TTM firmieren, guten Service erwartet, wenn es selbst als Kunde auftritt. Beispielsweise in puncto Dienstleistungen für den Fuhrpark, in dem sich momentan 250 Fahrzeuge tummeln – vom Kleinwa-

gen VW Fox bis zum Transporter-Bestseller VW T5.

Und da wären wir bei der Zusammenarbeit zwischen TTL/TTM und der A.T.U. Auto-Teile-Unger Handels GmbH & Co. KG aus Weiden. „Ein entscheidender Faktor für den seit dem 1. März 2007 existierenden Rahmenvertrag mit A.T.U. waren die Kosten“, erklärt Uwe Schrott, der bei

TTL/TTM auch die Flotte verantwortet, ganz unverblümt.

Deshalb hat die A.T.U.-Fleet-Abteilung analog zu Schrotts Kollegen den Zollstock in die Hand genommen und den TTL/TTM-Kauffuhrpark vermessen. Herausgekommen ist eine „maßgeschneiderte Lösung“, so Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet beim Reifenprofi. Ein

TTL/TTM in Kürze

Wer das Rad der Zeit 35 Jahre zurückdreht, der kann die Geburtsstunde der TTL Tapeten-Teppichbodenland Hallstadt HGmbH miterleben. So entstanden im Jahr 1974 die ersten Filialen der Fachmarktkette für Boden, Wand, Fenster und Decke in Bayern und Baden-Württemberg. Als 1989 dann der Eiserne Vorhang fiel, stellten die Einrichtungspis die Weichen für die Expansion in die neuen Bundesländer. Unter dem Namen Tapeten Teppichboden Markt GmbH wurde 1990 im thüringischen Suhl ein Partner aus der Taufe gehoben. Heute zählen 80 Filialbetriebe zum breitflächigen Netz des Unternehmens. Und auch international ist TTL aktiv: mit zehn Niederlassungen in Ungarn. Insgesamt beschäftigt der – eigenen Angaben zufolge – Marktführer in Süddeutschland mehr als 1.000 Mitarbeiter, 250 Fahrzeuge rollen momentan im Kauffuhrpark von TTL/TTM.

neues Konzept, das Schrott zufolge eine „deutliche Kostenersparnis“ gegenüber der Markenwerkstatt brachte.

Ferner führt Manfred Koller „die effektiven Prozesse und die ganzheitliche Beratung“ an. Und: alles eben für TTL/TTM maßgeschneidert. Vereinbart in einem Rahmenvertrag, der lebt. Schwächen würden laut Uwe Schrott ausgemerzt. Schnell seien gemeinsame Lösungen gefunden. Bei Gesprächsbedarf hält die Weidener A.T.U.-Zentrale ein Backoffice bereit. Kurze Wege sollen die Zusammenarbeit, die der TTL/TTM-Flottenchef als „sehr angenehm beschreiben“, erleichtern.

Klare Ansage: immer Winterpneus

Neben den Dienstleistungen Reifenservice, Autoglas, Kfz-Service, Smart Repair sowie Goodies wie zentrale elektronische Rechnungsstellung und Online-Terminreservierung beinhaltet der vereinbarte Kontrakt auch den Passus „immer Winterreifen“. Winterreifen das ganze Jahr? Man braucht kein Prophet zu sein, um zu wissen, dass diese vom Reifenexperten für die kurzstreckenlastige Flotte empfohlene Strategie für Gesprächsstoff unter den Dienstwagenfahrern sorgt. „In regelmäßigen Abständen werde ich auf dieses Thema angesprochen“, berichtet Uwe Schrott. „Geht das nicht zulasten der Sicherheit?“, lautet ein gängiger Einwand.

Großkundenbetreuer Roland Lehr winkt ab – im Stadtverkehr und bei kaum Autobahntouren nicht. „Wir haben diesen Passus genau auf die Bedürfnisse von TTL/TTM abgestimmt“, sagt er. Der Vorteil für die Einrichtungsexperten: Der saisonale Reifenwechsel samt dem dazugehörigen Kostenblock falle weg.

Um verstehen zu können, warum dieser Reifen-Sonderweg bei TTL/TTM so gut funktioniert, muss man sich den Fuhrpark genauer anschauen. Tut man dies, fällt sofort auf, dass die Hallstädter auf Kaufen statt Leasen setzen. Kein gängiger Trend derzeit. Doch wieso diese Fuhrparkstrategie? „Mit Leasing haben wir in der Vergangenheit keine positive Erfahrung gemacht“, so die Erklärung von Uwe Schrott, der seine Flotte sukzessive von einem dezentralen Management auf ein zentrales umstellte.

Ferner rollen in dem „VW-lastigen Fuhrpark“ (Uwe Schrott) vor allem VW T5 mit Selbstzünder sowie VW Fox und Polo mit Ottomotor als Filialfahrzeuge. Kurze Strecken im Filialgebiet sind ihr



Ab in den Servicebetrieb: TTL/TTM setzt unter anderem bei Reifen und Kfz-Service auf A.T.U.

Metier, sechs bis sieben Jahre lang. Auch die übrigen Flottenmitglieder stammen aus dem VW-Konzern: Neben VW Passat mit Diesel-Antrieb für die Vertriebsmannschaft und Verwaltungsmitarbeiter handelt es sich dabei um Audi A6 für Geschäftsführer. Großzügig: Jeder dienstwagenberechtigte Mitarbeiter kann in einem bestimmten Rahmen mitentscheiden. Motivation ist eben alles. Drei bis vier Jahre gehören diese fest zugeordneten Dienstwagen zum TTL/TTM-Inventar. Mit regelmäßigen Servicechecks in einer der 650 A.T.U.-Filialen.

Zwei, die sich verstehen

Dass die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen so gut klappt, liegt sicherlich auch daran, dass sich die zwei Filialisten so gut verstehen. Jeder weiß, was die Filialstruktur für Vor- und Nachteile mit sich bringt. Und dass es im ge-

samten Netz gute und – ein paar – weniger gute Filialen gibt. „Wir passen von unserer Struktur her einfach gut zusammen“, erklärt Uwe Schrott. Auch in Sachen einheitliche Preisgestaltung – bundesweit versteht sich. Wie sich die Unternehmensvertreter so gegenüber treten, gewinnt man schnell den Eindruck, dass sich hier zwei Partner auf Augenhöhe begegnen.

Und in Zukunft? Der Flottenmanager, der sich selbst als „Neuling im Fuhrparkbereich“ bezeichnet, nennt Erdgas- und Autogasfahrzeuge als mögliches nächstes Gesprächsthema mit den Weidenern. Doch das hat noch Zeit. Erst einmal ist Uwe Schrott über die kürzlich von ihm eingeführte Dienstwagenregelung froh.

Ein neues, klar gegliedertes Korsett für seinen Kauffuhrpark, für den er von A.T.U. einfach einen guten Service erwartet – und bekommt.

PATRICK NEUMANN



Hat mit seinem Team eine maßgeschneiderte Lösung für den Kauffuhrpark erarbeitet: Manfred Koller, Bereichsleiter Fleet bei A.T.U.



„Wir passen von unserer Struktur her einfach gut zusammen“, sagt Uwe Schrott, kaufmännischer Leiter von TTL/TTM.