



kb+

Die großen Autohändler 2021

Auto Bebion ist digital und kundennah

19.12.2021 | Von Harald Czycholl

Die Auto-Bebion-Gruppe digitalisiert immer mehr Prozesse: Die papierlose Werkstatt ist bereits Realität – genauso wie Softwareroboter. Sie helfen, Verwaltungsprozesse im Unternehmen zu vereinfachen.



Das Stammhaus von Bebion in Magstadt

(Bild: Martin Frey)

Wer bei der Auto-Bebion-Gruppe im Service arbeitet, für den ist das Tablet ein alltägliches Arbeitsgerät. Das gesamte Team ist mit den mobilen Endgeräten ausgestattet. Die Serviceberater nehmen die Kundenaufträge digital entgegen, der Kunde

kann direkt auf dem Tablet unterschreiben und erhält per E-Mail seine Auftragsbestätigung. Der Mitarbeiter in der Werkstatt wiederum kann den Auftrag sofort auf seinem Tablet einlesen und mit der Bearbeitung beginnen. Sind die Arbeiten beendet, wird der Auftrag wieder an den Serviceberater gesendet. Nach der Endkontrolle erfolgt die digitale Rechnungserstellung, wobei der Kunde diese sofort ebenfalls digital begleichen kann – etwa via Paypal. Anschließend werden alle erfassten Daten und Dokumente an das Dokumentenmanagementsystem übergeben und dauerhaft gespeichert.

Die Vision von der papierlosen Werkstatt ist bei Auto Bebion Realität geworden. Die Akzeptanz bei den Mitarbeitern sowohl im Service als auch in der Werkstatt ist hoch – und das Unternehmen profitiert gleich mehrfach davon. Es spart nicht nur Kosten für Papier und Druckerpatronen ein, sondern erhöht auch seine Effizienz – denn für die einzelnen Prozesse wird weniger wertvolle Arbeitszeit benötigt. Und nicht zuletzt kommen eine schnelle Kommunikation und effiziente Services bei den Kunden gut an. Diese können auch ihre Werkstatttermine online buchen.



Christian Bebion, Geschäftsführer.

(Bild: Bebion)

„Wir haben für unsere Unternehmensgruppe eine umfassende Digitalstrategie für die nächsten Jahre entworfen. Neben der papierlosen Werkstatt setzen wir auch auf Softwareroboter, um Verwaltungsprozesse zu vereinfachen“, sagt Geschäftsführer Christian Bebion. Damit nimmt die Autohausgruppe eine Vorreiterrolle ein: Während zahlreiche andere Unternehmen in der Corona-Krise anfangen, ihre Kommunikation und die Abläufe zu digitalisieren, steckte man bei Auto Bebion schon mitten in der Umsetzung.

Kein Onlineshop für Neuwagen

Den rein digitalen Autoverkauf gibt es bei Auto Bebion aber nicht. „Wir haben zwar vor allem während der Corona-Krise gemerkt, dass ein Teil der Customer Journey ins Netz

gewandert ist“, so Bebion. Die Kunden hätten aber immer noch persönlichen Beratungsbedarf, gerade mit Blick auf Finanzierungs- und Leasingkonditionen, und würden das Wunschfahrzeug natürlich auch Probe fahren wollen. „Der Kaufabschluss an sich findet dann immer noch im Autohaus statt. Bei so großen Entscheidungen wie einem Autokauf merken wir, dass man immer noch einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort haben möchte.“ Auch das reine Ersatzteilgeschäft sollen weiterhin die Werkstätten abwickeln.

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

Historie

- 1949 Firmengründer Walter Bebion repariert und verkauft Fahrräder in einer Magstadter Wohnung. Später erweitern Mopeds und Motorräder das Sortiment.
- 1974 Der Neubau des heutigen Haupthauses in der Hutwiesenstraße in Magstadt entsteht.
- 1989 Ulrich Bebion übernimmt die Geschäfte seines Vaters.
- 2000 Bis zum Jahr 2000 handelt Auto Bebion mit verschiedenen Automarken wie Ford und Simca; seither ist Auto Bebion Peugeot-Partner. Im gleichen Jahr gründet das Autohaus den zweiten Standort in Schönaich.
- 2002 Gründung des dritten Standorts in Herrenberg
- 2004 Auto Bebion eröffnet einen Standort in Esslingen a. N.
- 2007 In Göppingen ist das Unternehmen nun mit den beiden Marken Peugeot und Citroën vertreten.
- 2012 Bebion nimmt einen Gebrauchtwagenplatz in Sindelfingen in Betrieb. Im gleichen Jahr erfolgt die Übernahme des Reutlinger Autohauses Friedrich Mayer. Auto Bebion Reutlingen wird gegründet. Zum Standortleiter wird Christian Bebion berufen.
- 2015 Die Autohausgruppe übernimmt den Peugeot-Händler Matjeka in Tübingen und gründet Auto Bebion Tübingen. Rund 400.000 Euro investiert das Unternehmen in An- und Umbau.

- 2017 Einstieg in den Teilegroßhandel; Gründung der Tochtergesellschaft Beon (gemeinsam mit Auto Beier)
- 2018 Christian Bebion steigt in die Geschäftsführung der Auto-Bebion-Gruppe ein. Philipp Bebion leitet das Auto-Bebion-Unternehmen Beon in Karlsruhe.
- 2019 Unter dem Namen Auto Bebion Nürtingen vertreibt die Gruppe nun auch die Marke Mazda. Am Standort in Frickenhausen gibt es außerdem noch die Marke Citroën.
- 2020 Christian Bebion übernimmt die Geschäftsführung der Auto-Bebion-Gruppe. Ulrich Bebion bleibt dem Unternehmen als Gesellschafter erhalten.

Christian Bebion führt die 1949 gegründete Auto-Bebion-Gruppe bereits in dritter Generation – im Oktober 2020 übernahm er die Führung der operativen Gesellschaften der Gruppe mit den Standorten Magstadt, Herrenberg, Schönaich, Tübingen, Reutlingen, Esslingen, Göppingen und Frickenhausen. Das regional verwurzelte Unternehmen ist einer der größten Peugeot-Händler Deutschlands und vertreibt zudem die Marken Citroën und Mazda.

Der Absatz sei in der Corona-Zeit zwar zurückgegangen und habe aufgrund der direkt anschließenden Halbleiterkrise noch nicht wieder das Normalniveau erreicht. Dennoch sei das Unternehmen verhältnismäßig gut durch die Krise gekommen. „Wir haben niemanden entlassen müssen“, hebt Bebion hervor.

Die aktuell erheblich längeren Lieferzeiten aufgrund der Halbleiterproblematik machen der Autohausgruppe und den Kunden aber spürbar zu schaffen. „Wir haben Kundenbestellungen, die wahnsinnig weit nach hinten rutschen“, so Bebion. „Wir kommunizieren das Problem offen gegenüber den Kunden und versuchen, individuelle Lösungen zu finden.“ Insgesamt mache es sich in solchen Krisen bezahlt, in den vergangenen Jahren gut gewirtschaftet und sich ein Polster aufgebaut zu haben. „Unsere Gewinne der letzten Jahre sind im Unternehmen geblieben. Deshalb sind wir sehr solide aufgestellt“, betont Bebion. Als Unternehmer lerne man zudem mit jeder überstandenen Krise dazu.

„Erstaunlich gut“ würden derzeit vor allem die Elektromodelle von Peugeot und Citroën laufen. Der Anteil an rein elektrischen sowie Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen liege bei etwa 20 Prozent, Tendenz steigend. „Wir hätten selbst nicht erwartet, dass der Wandel doch so schnell vonstattengeht und sich auch jetzt schon so schnell so viele Leute für eine reines Elektrofahrzeug entscheiden“, sagt der Geschäftsführer.

Als einen Grund für den hohen Elektroanteil im Neuwagengeschäft nennt er die aktuelle Modellpalette des Stellantis-Konzerns: „Gerade im Kleinwagenbereich haben wir hier mit dem Peugeot E-208 und E-2008 das attraktivste Angebot auf dem Markt“, freut sich der Unternehmer. Er selbst fahre seit einem halben Jahr den E-2008, um auszuprobieren, wie alltagstauglich reine Elektrofahrzeuge wirklich sind. „Ich muss sagen, ich bin absolut begeistert“, sagt BeBion.

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

Standorte

Baden-Württemberg

- Magstadt: Peugeot
- Esslingen a.N.: Peugeot
- Schönaich: Peugeot
- Herrenberg: Peugeot
- Reutlingen: Peugeot
- Göppinen: Peugeot
- Tübingen: Peugeot
- Frickenhausen: Mazda, Citroën

Für das kommende Jahr wünscht sich der Geschäftsführer, „dass die Krisen jetzt endlich mal vorbei und abgeschlossen sind“. Die Autohausgruppe habe in den vergangenen Monaten einen extrem starken Kaufvertragseingang verzeichnet, nun müssten die Autos ausgeliefert werden. „Dementsprechend hoffen wir, dass jetzt relativ schnell der Korken herausgeht und die Autos aus den Fabriken zu uns auf den Hof rollen“, sagt Bebion. Dann sei ein Nachholeffekt aus den Krisenjahren 2020 und 2021 zu erwarten.

Er ist optimistisch, dass das gelingt: „Auch den Herstellern ist natürlich daran gelegen, den fehlenden Umsatz möglichst schnell zu kompensieren.“ Und natürlich laufen auch die Digitalisierungsbemühungen bei Auto Bebion im kommenden Jahr weiter. Im nächsten Schritt will die Autohausgruppe ein digitales Tool zur Bewertung von Inzahlungnahmen einsetzen.

(ID:47898940)