

TÜV SÜD-INTERVIEW

Mann für die Zukunft

Jürgen Wolz, neuer Leiter Operations (COO) bei der TÜV SÜD Auto Service GmbH, kennt die Fahrzeugprüfung aus dem Effeff. Eine wichtige Voraussetzung, um das operative Geschäft weiterzuentwickeln.

Die Visitenkarte von Jürgen Wolz verrät, dass sich bei der TÜV SÜD Auto Service GmbH etwas getan hat: Leiter Operations (COO) steht hier nun als Funktion unter dem Namen. Denn seit Anfang Februar ist der 50-jährige Mitglied der Geschäftsleitung. Grund genug für uns, sich mit ihm in der Münchner Westendstraße 199 zu treffen und über das Prüfgeschäft, aber auch freiwirtschaftliche Dienstleistung zu sprechen.

asp: Herr Wolz, nach verschiedenen Stationen bei TÜV SÜD, zuletzt als Leiter der Technischen Prüfstelle für den Kfz-Verkehr in Bayern, wurden Sie kürzlich in die Geschäftsleitung der TÜV SÜD Auto Service GmbH berufen. Ist der Unterschied zwischen dem fachlichen Management und der Funktion des COO groß?

J. Wolz: Als Leiter der Technischen Prüfstelle war ich vor allem in der fachlichen Verantwortung. Hier ging es unter anderem darum, in Fachgremien die Leitplanken zu setzen und die Zukunft zu gestalten, was Verordnungen und Richtlinien angeht. Natürlich waren hier auch der Austausch mit den Sachverständigen und das Einfließenlassen in die Weiterentwicklung der Vorschriften wichtig.

asp: Bringt der neue Job nun auch thematisches Neuland mit sich?

J. Wolz: Thematisch ist für mich alles, was über den amtlichen Bereich hinausgeht, wieder neu. Als Niederlassungsleiter damals in Öhringen hatte ich diese Themen natürlich schon auf dem Schirm, ich denke hier zum Beispiel an das Thema Schaden-



Jürgen Wolz ist der neue COO der TÜV SÜD Auto Service GmbH.

Foto: Dietmar Winkler

und Wertgutachten. Als COO bin ich jetzt für das gesamte operative Geschäft verantwortlich und steuere dieses draußen in unseren Niederlassungen – durch entsprechende Vorgaben und Regelungen. Bei der Position des COO ist es auf jeden Fall wichtig, dass man das Geschäft von der Basis her kennt. Wie ticken die Leute draußen? Was hilft ihnen? Darüber hinaus bin ich etwa verantwortlich für die Sicherstellung von Arbeitssicherheit und EDV.

asp: Was gibt es denn Neues in puncto IT?

J. Wolz: Wir arbeiten an einer neuen Produktionssoftware für unsere Sachverständigen, um draußen die HU und AU durchzuführen. Dabei handelt es sich um eine für unseren Bereich speziell entwickelte Lösung auf SAP-Basis. Da gibt es kein Produkt von der Stange, dafür ist unsere Dienstleistung einfach zu spezifisch.

asp: Sie hatten eben das Prüfgeschäft angesprochen. Welchen Stellenwert hat es für TÜV SÜD verglichen mit vor zehn Jahren?

J. Wolz: Das Stammgeschäft in Deutschland ist relativ konstant geblieben, wir sind nicht merklich gewachsen. Das gesamte amtliche Geschäft macht heute 80 Prozent des Umsatzes der TÜV SÜD Auto Service GmbH aus. Das eigentliche Wachstum fand in den Services statt, also zum Beispiel bei Car Business Services oder Fleetmanagement.

asp: Wo sind bei diesen genannten Services derzeit die größten Wachstumsfelder?

J. Wolz: Insbesondere bei Car Management und Flotte sind wir stark am Wachsen. Daneben gibt es aber auch anorganisches Wachstum, wie kürzlich mit der Übernahme von ATISAE (einer der führenden Prüfdienstleister auf der Iberischen

KURZFASSUNG

Auch Händler- oder Werkstattbetriebe mit zwei, drei Filialen verlangen von TÜV SÜD aktuell Dienstleistungs-Komplettpakete. Wie der Prüfkonzern hier aufgestellt ist, verrät der neue COO, Jürgen Wolz, im Interview.

Halbinsel, Anm. d. Red.) mit mehr als 1.300 Mitarbeitern geschehen. Und auch größere Autohäuser oder Gruppen respektive Fast-Fitter wollen von uns Komplettpakete haben – nicht nur die HU und AU. Im Verbund mit unseren Töchtern können wir diese Pakete schnüren.

asp: Können Sie Letzteres bitte an einem konkreten Beispiel deutlich machen?

J. Wolz: Autohäuser und Werkstätten wollen aktuell bei den Themen Schaden- und Wertgutachten, Aufbereitung sowie Schaden- und GW-Management ein einheitliches Niveau haben. Ein Vorteil für den Autohausunternehmer ist, dass er beispielsweise von uns eine Eingangsbewertung durch einen neutralen Dritten bekommt. Wichtig bei der Inzahlungnahme. Über unsere Division können wir die gesamte Dienstleistungskette abbilden.

asp: Wie unterscheidet sich TÜV SÜD bei diesen angesprochenen Services vom Wettbewerb?

J. Wolz: Wir sind einer der wenigen Anbieter von Komplettlösungen und agieren als zuverlässiger Partner, möglichst bundesweit. Für uns ist das eine Chance, sich über die HU hinaus fester an den Kunden zu binden. Im Verbund mit Auto Partner können wir auch außerhalb unseres Stammgebiets die bundesweite Marktabdeckung gewährleisten und über das amtliche Geschäft hinaus Dienstleistungen anbieten. Somit nutzen wir die Vorteile von eigenen Mitarbeitern und Franchise mit selbstständigen Büros, um erfolgreich am Markt zu agieren.

Wir wollen den Bedarf vor Ort in den Betrieben erkennen und kompetent Dienstleistungen anbieten.

asp: Klingt nach großen Auftraggebern.

J. Wolz: Nein. Auch Händler- oder Werkstattbetriebe mit zwei, drei Filialen wollen Komplettpakete. Vielleicht nicht in diesen Dimensionen, weshalb wir die Pakete auch modular anbieten. Was will der Unternehmer selber machen? Was können wir in den Prozess alles einbinden?

asp: Aufgrund der Vielzahl der HU in den Kfz-Betrieben sind Sie sehr nahe dran an Ihrem Kunden. Wie kommt der Kfz-Betrieb vertriebstechnisch an diese Komplettpakete?

J. Wolz: Durch unser Netz an Niederlassungen und Servicecenter sind wir im Stammgebiet flächenmäßig gut aufgestellt. Neben den Prüfindingenieuren sind auch die Niederlassungs- und Servicecenterleiter beim Kunden vor Ort. Darüber hinaus geht unsere Vertriebsabteilung gezielt Kunden an. So wollen wir es auch künftig schaffen, den Bedarf vor Ort in den Betrieben zu erkennen, kom-

Der HU-Adapter ist in den Prüfablauf integriert und wird von den Sachverständigen gut angenommen.

petent Dienstleistungen anzubieten und ein, zwei Schritte weiter zu denken. Wir gehen diesen eingeschlagenen Weg konsequent weiter.

asp: Die Vertrauensbasis vor Ort als Erfolgsgarant?

J. Wolz: Ja, das beginnt im Gespräch zwischen Werkstattmeister und Prüfindingenieur. Zudem darf man nicht vergessen, dass wir im Konzern viele Dienstleistungen haben, die außerhalb der TÜV SÜD Auto Service GmbH liegen. Beispielsweise, was die Unternehmerpflichten betrifft.

asp: Kommen wir zur Fahrzeugtechnik, die offenbar schneller denn je voranschreitet. Wie wird das HU und AU verändern?

J. Wolz: Bekanntlich haben wir vergangenes Jahr den HU-Adapter eingeführt. Damit schaffen wir es, elektronische Bauteile zu überprüfen. Ein erster Schritt in die Zukunft, der gelungen ist. Der HU-Adapter ist in den Prüfablauf integriert und wird von den Sachverständigen gut angenommen. Die Untersuchungsumfänge und die Art der Fahrzeuguntersuchung wird sich in Zukunft ändern – angepasst an den technischen Fortschritt. Beispielsweise beim Thema eCall überlegen wir uns gerade eine Prüfprozedur. Wie kann man das in der HU schnell, einfach und effizient prüfen? Mit dem HU-Adapter wird man dann etwa einen Testanruf erzeugen können.

TÜV SÜD: DER NEUE COO

Ein Gespräch über TÜV SÜD fällt Jürgen Wolz, seit Februar Chief Operating Officer (COO) der TÜV SÜD Auto Service GmbH, leicht. Schließlich ist der studierte Diplomingenieur, Fachrichtung Maschinenbau, seit 1997 für den Münchner Konzern tätig. Vor seinem Wechsel in die Geschäftsleitung hatte der 50-Jährige seit 2011 die Leitung der Technischen Prüfstelle für den Kfz-Verkehr in Bayern inne. Weitere Stationen bei TÜV SÜD waren unter anderem Niederlassungsleiter in Öhringen von 2001 bis 2011 und ab 2009 Projektleiter für den Geschäftsbereich Mobiler Werkstattservice.

Jürgen Wolz folgt als COO und Herausgeber von asp AUTO SERVICE PRAXIS auf Hans Peter Neppel, der nach über 35 Jahren bei TÜV SÜD zum 30. April in den Ruhestand geht.

asp: Und das autonome Fahren mit der Vielzahl an IT?

J. Wolz: Auch hier geht es darum, Steuergeräte zu überprüfen. Wichtig ist, dass wir die HU dahingehend weiterentwickeln werden, um beispielsweise Software-Manipulationen zukünftig erkennen zu können.

asp: Herr Wolz, vielen Dank für das interessante Gespräch!

Interview: Dietmar Winkler, Patrick Neumann

BRUNOX®

Rostsanierung in 3 Schritten
– mit BRUNOX® Epoxy

Roststopp und Grundierer in Einem!

- in Gewerbe und Industrie
- am Fuhrpark
- im und ums Haus

So wird es gemacht:

1. lösen Rost entfernen
2. BRUNOX® Epoxy 2 x auftragen
3. nach vollständiger Trocknung Decklack applizieren

Bestes Kriechvermögen, kein Durchbluten, kein Abwaschen und kein Anschleifen!

EINFACH GENIAL!!!

Erhältlich im guten Fachhandel:
Carlfon, CARPROFI GmbH, LIMORA, Sello, Stahlgruber GmbH, Wessels+Müller AG,
Info o. Händlernachweis: BRUNOX Korrosionsschutz GmbH, Tel. 0841 96129-04, Fax -13