



Foto: Glaubitz

Von außen unauffälliges Mitsubishi-Haus, innen das Kompetenzzentrum für Elektronik: Glaubitz in Zittau.

ECU.DE

# Geschäftsmodell Blackbox

Zittern mussten die Menschen im Osten bezüglich ihrer wirtschaftlichen Existenz – speziell nach der Wende. Auch das Traditionsunternehmen Glaubitz aus Zittau. Da hatte plötzlich jemand eine zündende Idee.

**S**chwarze Kassen, schwarzer Freitag, schwarzfahren: Das Leben kann ganz schön dunkel sein. Dunkle Wolken zogen Mitte der neunziger Jahre auch in einer großen Kreisstadt im ostdeutschen Dreiländereck auf. Bereits gut 80 Jahre hatte das Familienunternehmen Glaubitz aus Zit-

tau wirtschaftliche wie politische Herausforderungen gemeistert. Als automobiler Servicebetrieb hatte es sich erfolgreich um beinahe alles gekümmert, was einen Verbrennungsmotor besitzt. 1990 legte man einen fulminanten Neustart in der Marktwirtschaft hin. Doch der Autoboom der ersten Jahre verebbte zusehends. Entsprechend nervös wurden die Banken, kündigten kurzerhand die Kredite – so auch im Fall Glaubitz.

Es musste kurzfristig eine Lösung her, genauer gesagt ein tragfähiges Geschäftsmodell. Das hatte just zur richtigen Zeit Andreas Ullmann parat, der Urenkel des Firmengründers. Nicht nur in Sachen Neuwagenkauf waren die Kassen der Verbraucher damals knapp. Auch im Service schnürte man

den Gürtel immer enger. Gerade Händler japanischer Marken konnten ein Lied davon singen. Oft mussten sie ihren Kunden kostspielige Originalteile statt zeitwertgerechter Reparaturen aufdrängen – vor allem, wenn es um Elektrik- und Elektronikkomponenten ging. Aufbereitete Tauschteile statt Neuware gab es damals für diese Marken noch nicht.

Doch mit dieser Tatsache fand sich Glaubitz-Junior nicht ab. Der hatte zufällig einen ausgeprägten Hang zu allem Elektronischen. Auf die Frage „Muss es gleich ein neues Motorsteuergerät für mehr als 1.000 DM sein, nur weil ein kleines Bauteil für ein paar Pfennige kaputt ist?“ lieferte er eines Tages die Antwort. Kurzerhand reparierte er erst eine defekte Blackbox,

## STATEMENT

„**Andreas Finkenberg, Vorsitzender der Geschäftsführung der Bank 11:** „Das Kfz-Gewerbe in Ostdeutschland spielt für uns eine immer wichtigere Rolle, und im Hinblick auf unsere Umsatzzahlen wird deutlich, dass wir mit unseren Fahrzeugfinanzierungen sowohl im Hinblick auf Neuzulassungen als auch auf die Gesamtbevölkerung über dem bundesdeutschen Durchschnitt liegen.“



Foto: Bank 11

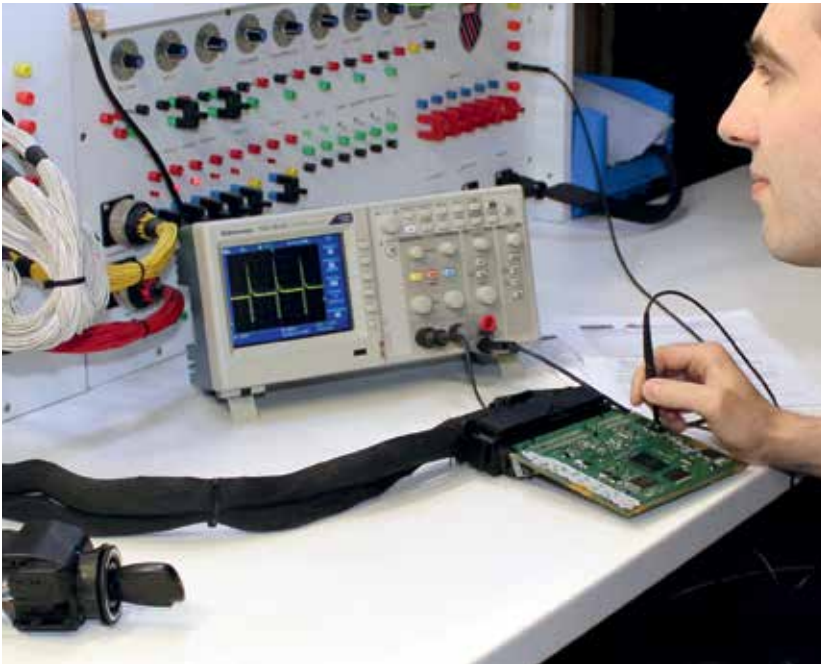


Foto: Glaubitz

Die Glaubitz-Devise: Warum das ganze Gerät tauschen, wenn nur ein Bauteil defekt ist?

dann noch eine und noch eine. Plötzlich hatte er ein völlig neues Geschäftsmodell erfunden: das der Steuergeräteinstandsetzung.

### Erst für Mitsubishi, dann für alle Marken

Das sprach sich anfangs in der eigenen Umgebung und in der Mitsubishi-Organisation herum, schließlich bundesweit. Binnen kürzester Zeit erwuchs die „Bastelecke“ im Autohaus zum eigenständigen Unternehmen. 1998 brachte Ullmann dieses unter eigener Flagge an den Start. Sein Name: Ecu.de (engl.: „ECU“ = Electronic Control Unit). Dabei setzt das Zittauer Unternehmen nicht nur

einfach Defektes in stand. Kunden erhalten hier ein technisches Rundum-Paket von der Fehlerdiagnose bis zum Aus- und Wiedereinbau (Stichwort Anlernen/Codieren) – und zwar kostenlos.

Mittlerweile verkaufen die Erfolgsachsen ihre Dienstleistungen weit über Deutschlands Grenzen hinaus. Mehr als 80 Mann zählt das Team heute. Dank jeder Menge handwerklichem Geschick, kaufmännischem Verständnis sowie unternehmerischem Weitblick feierte die Idee des Firmengründers im vergangenen Jahr ihren einhundertsten Geburtstag – nämlich die, den perfekten Service rund um die Mobilität zu bieten. **STEFFEN DOMINSKY**



Foto: Glaubitz

Mehr als 80 Mitarbeiter zählt das Glaubitz-Team mittlerweile. Tendenz steigend.