

Einsteigerkonzepte

schnupperkurs

Neben den etablierten Full-Service-Werkstattssystemen bieten die Teilehandelskooperationen immer häufiger Low-Budget-Systeme an, die weniger leisten, aber dafür auch weniger kosten. Für Werkstätten mit Bindungsangst oder zum Reinschnuppern in die Welt der Werkstattkonzepte.



Down sizing ist derzeit schwer angesagt in der Automobilbranche. Kleinere Motoren mit einem oder zwei Turboladern aufgepeppt sind gut für mehr Leistung und gut für's Klima. Wenn selbst Mercedes sich über jedes Standesdenken hinwegsetzt und das Flaggschiff S-Klasse mit Vierzylinder-Diesel anbietet, kann der Absatz nicht verkehrt sein. Warum also nicht auch kleine Varianten der Full-Service-Werkstattssysteme anbieten? Nach wie vor gibt es viele Werkstätten, die unter ihrem „kleinen“ Namen große Leistung bringen und ihn deshalb nicht aufgeben wollen, die keine feste Bindung eingehen, sondern frei und unabhängig

bleiben wollen oder die einfach die Kosten scheuen. Auf der anderen Seite hat sich aber die Erkenntnis durchgesetzt, dass man ohne den ein oder anderen Turbozuschub nicht so recht aus den Puscheln kommt.

Neues Partnerkonzept

Wie gut, dass die Teilehandelskooperationen als Väter der großen Werkstattssysteme erkannt haben, dass viele Werkstätten auch mit weniger Leistung zu geringeren Kosten und ohne Bindung besser (über-)leben können. Mit Einsteigersystemen für kleines Geld bieten sie Alternativen,

spätere „Heirat“ nicht ausgeschlossen. Das Teilehandelsunternehmen Trost firmiert nicht nur unter dem neuen Namen Trost Auto Service Technik SE, sondern hat auch das Trost Partnerkonzept neu überarbeitet. Die Werkstatt behält ihren eigenen Namen und ihre Selbständigkeit, erhält aber technische und kaufmännische Dienstleistungen sowie ein eigenes Kommunikationspaket. Constantin-Sorin Anghelina, Leiter Zentrales Marketing Werkstattkonzepte bei Trost, erklärt den Unterschied zu Werkstattssystemen so: „In den großen Werkstattssystemen vermarktet die Werkstatt eine Servicemarke, z. B. Autofit. Beim Trost Partnerkonzept vermarktet sich die

Werkstatt unter ihrem eigenen Namen selbst, ohne Signalisation mit einer Service-Marke.“ Trotzdem stellt das Trost Partnerkonzept Signalisationselemente bereit, beispielsweise über die Online-Werbeplattform reproc, wo Anzeigen, Flyer, Visitenkarten und mehr freigestaltet werden können. Hier wie auch bei der Außensignalisation, wo man aus Signalbändern, Tafeln oder Plylonen wählen kann, stehen sechs Grundfarben zur Verfügung, mit denen sich die Werkstatt ihr eigenes Erscheinungsbild kreieren kann. In der monatlichen Gebühr von 35 Euro ist außerdem die Reparatur-Hotline repline, eine Wissensdatenbank repnet, die bevorzugte Belieferung über Express-Logistik und das neue Serviceportal www.autoservice.com enthalten. Hier findet nicht nur eine Werkstatt-Suche statt, sondern die Werkstatt kann direkt Leistungen anbieten oder auf Anfragen der Autofahrer reagieren und kalkulierte Angebote abgeben. Gegen Zahlung können die Werkstattspartner auf die Werkstattsoftware und den elektronischen Teilekatalog repdoc zugreifen oder am Trost Trainingsprogramm teilnehmen. Einzige Voraussetzung, die eine Werkstatt erfüllen muss, ist das Vorhandensein von Diagnosegeräten, die die Mehrmarkenreparatur ermöglichen.

Nur reparieren

Die Select AG bietet mit ASP 24 für 24,90 Euro pro Monat bislang eines der günstigsten Werkstattkonzepte. Aber es geht noch günstiger. Das neue Einsteigerkonzept Motocrew wird für 9,90 Euro angeboten und bietet dafür eine Logotafel zur Außensignalisation, ein Online-Bestellsystem, Beratungen zu Abfallentsorgung und Werkstattversicherungen, Checklisten für saisonale Fahrzeugdurchsichten sowie Hilfestellung durch den zuständigen Systemberater. Motocrew richtet sich an Interessenten, die die Vorgaben eines Full-Service-Konzeptes nicht erfüllen können, denen dies zu teuer sind oder die sich einfach erstmals mit dem Thema Werkstattssystem beschäftigen und ausprobieren möchten. Motocrew stellt keinerlei Anforderungen, außer dass man Autos repariert, und richtet sich neben Werkstätten auch an Reifendienstleistungen, Fahrzeugaufbereiter, Karosserie- und Lackbetriebe, Autoan- und -verkäufer, Tankstellen mit Reparaturservice oder Existenzgründer. Weitere

www.autoservicepraxis.de

Leistungen, wie Mobilitätsgarantien mit Reifenpannen, individuelle EDV-Lösungen mit technischer Hotline, Kundenersatzfahrzeuge, Geschäftspapiere oder Werbe- und Signalisationsmaterial sind zu Sonderkonditionen erhältlich.

Qualifikation im Blick

Das primäre Ziel des Basis-Werkstattsystems AUTO MOBIL Meisterwerkstatt der Carat-Gruppe ist die Qualifikation und der Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit von Werkstätten mit geringerer Betriebsgröße bzw. Mitarbeiterzahl. Unter Beibehalt der Eigenständigkeit soll kleinen Betrieben die Chance gegeben werden, sich nachhaltig zu qualifizieren und sich so weiter zu entwickeln und zu wachsen. Dazu werden den Partnerbetrieben, die mindestens einen Kfz-Meister beschäftigen, die relevantesten Instrumente aus den Bereichen Marketing, Betriebsorganisation und Technik zur Verfügung gestellt. Im kostenlosen Startpaket sind Signalisations- und Werbematerialien für den Innen- und Außenbereich enthalten, Vorgaben zur Signalisation gibt es jedoch nicht. Gegen eine Gebühr von 20 Euro pro Monat erhalten die Partner die EasyWork Software mit dem elektronischen Teilekatalog ELEKAT Pkw und Nkw, dem Auftrags- und Fakturierungsmodul ELEK ATplus sowie dem Pkw-Daten- und Reparaturhandbuch AUTOCOMPACT inklusive technischer Hotline. Darüber hinaus stehen Werkstatt-Ersatzwagen zu besonders günstigen Konditionen zur Verfügung, Mobilitätsgarantien mit 12 oder 24 Monaten Laufzeit zur Kundenbindung sowie eine individuelle Systemberatung durch Fachberater der Carat-Großhändler. Der Zugriff auf das Partner-Intranet versorgt die Werkstätten außerdem mit dem aktuellsten aus der Systemzentrale.

Technik im Mittelpunkt

„Im Rahmen unserer Qualitätsoffensive haben wir festgestellt, dass Werkstattinhaber bzw. -betriebe, die den Anforderungen eines Full-Service-Konzeptes nicht entsprechen, mit den Leistungen im Rahmen unseres Angebots „Technik-Partnerschaft“ ausreichend versorgt sind“, erklärt Thomas Michalzik, Systemleiter Handels- und Werkstattkonzepte bei Coparts, den Hintergrund zum Basiskonzept Technik-Partner. Darin enthalten sind

AVL DITEST CDS

COMPACT DIAGNOSTIC SYSTEM
ABGASMESSUNG AN BENZIN-
UND DIESELMOTOREN



NEU!

AVL DIX DRIVE UM

DAS ULTRAMOBILE DIAGNOSE-
GERÄT FÜR PKW UND NKW



AVL DITEST GmbH
Würzburger Strasse 152
90766 Fürth, DEUTSCHLAND
Tel.: +49 911 47 57-0
Fax: +49 911 47 57-130

www.avlditest.com

FUTURE SOLUTIONS FOR TODAY

Ansprechpartner

Kontakte

Auto Mobil Meisterwerkstatt Carat Systementwicklungs- und Marketing GmbH & Co. KG

Nicole Stumpp
Tel. 06 21/8 60 80-2 27
E-Mail: nicole.stumpp@carat-gruppe.de

Auto Team

Wessels + Müller AG

Andrea Alwes-Winter
Tel. 05 41/12 15-2 79
E-Mail: andrea.alwes-winter@
wm-fahrzeugteile.de

ASS Auto-Sofort-Service

Hans Hess Autoteile GmbH

Mitja Bartsch
Tel. 02 21/54 00-2 18
E-Mail: m.bartsch@hess-gruppe.de

Freie Werkstatt

VmA

Stephan Herrler
Tel. 09 11/6 00 07-1 50
E-Mail: s.herrler@vma-online.com

Hallo Nachbar

Johannes J. Matthies GmbH & Co.KG

Thomas Kleist
Tel. 0 40/2 37 21-2 68
E-Mail: kleist@matthies.de

Motocrew

Select AG

Horst Regnath
Tel. 0 26 32/49 99-0
h.regnath@select-gruppe.de

Technik Partner

Coparts Autoteile GmbH

Thomas Michalzik
Tel. 02 01/3 19 40-12
E-Mail: michalzik@coparts.de

Trost-Partnerkonzept

Eugen Trost GmbH & Co. KG

Constantin-Sorin Anghelina
Tel. 07 11/4 01 34 35
E-Mail: sorin.anghelina@trost.de

Werkstattspartner

Stahlgruber GmbH

Tanja Mörmel
Tel. 0 81 21/70 77 74 48
E-Mail: tanja.moermel@stahlgruber.de

alle Technik-Bausteine, die eine Werkstatt heute zur Mehrmarkenreparatur benötigt. In der Jahresgebühr von 525 Euro sind demnach ein Teilekatalog, Arbeitswerte, Inspektionsdaten, technische Daten und die technische Hotline enthalten. Darüber hinaus können die Technik-Partner aus dem Angebot von verschiedenen Garantieleistungen, Schulungen, Entsorgung durch Partslife, Finanzierung, Werkstattplanung und -ausrüstung, einem Werkstatt-Management-System und dem Reifenmodul gegen Zuzahlung den für sie in Frage kommenden Baustein zusätzlich wählen. Einzige Anforderung an den Betrieb ist ein Kfz-Meister, eine Signalisation ist freiwillig. „Marktabdeckung und Qualitäts spielen eine große Rolle“, so Thomas Michalzik, „als Systemverantwortlicher habe ich Konzepte für die Anforderungen des Marktes zu gestalten, nicht für das Image der Systemzentrale oder Gesellschafter. Mit „Technik Partner“ ist das untere und mittlere Segment der Anforderungen voll abgedeckt“.

Persönlichkeit behalten

Auch der VmA, der Verbund mittelständischer Autoteilegroßhändler, ist der Ansicht, dass sich eine Konzept-Zugehörigkeit für einzelne, kleine Werkstätten auf Dauer kaum umgehen lassen wird, um im Markt zu bestehen. Damit dadurch nicht zwangsläufig die eigene Persönlichkeit verloren gehen muss, hat der VmA das Konzept „Freie Werkstatt“ ins Leben gerufen. Neben einem professionellen Auftritt, bei dem der eigene Name der Werkstatt

im Vordergrund steht, will das Konzept den angeschlossenen Betrieben die Möglichkeit geben, hochwertige Ersatzteile zu fairen Preisen anbieten zu können. Das Ziel der Initiative ist die einfache und unkomplizierte Hilfe in der Werkstatt, um diese bekannt zu machen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Dafür bietet das Konzept Unterstützung auf technischer Ebene, im Einkauf und Service und bei der Außendarstellung. Das Startpaket kostet einmalig 499 Euro und enthält Außensignalisation und Werbematerialien, die einzusetzen sind. Darüber hinaus ist eine Rahmenvereinbarung mit dem jeweiligen Großhändler abzuschließen. Weitere Anforderungen: es muss sich um einen Kfz-Meisterbetrieb handeln, der Teilekatalog Centro Digital muss eingesetzt werden und ein technisches Training pro Jahr ist Pflicht. VmA-Geschäftsführer Stephan Herrler: „Das System wurde geschaffen, um genau die speziellen Betriebe mit den durchschnittlichen 2,5 Mitarbeitern, also die kleinen Werkstätten, konzeptionell abzudecken und ihnen eine kostengünstige Alternative bieten zu können.“ In nur 19 Monaten seit Gründung konnten so über 200 Partner gewonnen werden.

ASS – Auto Sofort Service ist das Einsteigerkonzept der Hans Hess Autoteile GmbH. Es wurde geschaffen, um auch Werkstätten, die sich keinem Full-Service-System anschließen möchten, die Möglichkeit zu geben, Leistungen aus dem MOTOO System teilweise zu nutzen. Das Konzept ist gebührenfrei, eine Signalisation wird nicht verlangt, ein Kfz-Meister



Die Carat-Gruppe zielt mit AutoMobil auf Inhaber kleiner Betriebe, die mittels Konzept wettbewerbsfähig bleiben sollen



Freie Werkstatt heißt das Einsteigersystem der VmA Teilegroßhändler

Zusatzinfos

asp-online

Unter www.autoservicepraxis.de/einsteigerkonzept finden Sie Detailergebnisse unserer aktuellen Umfrage.

dagegen schon. Die Professionalisierung der Werkstätten steht im Vordergrund. Basis der Partnerschaft ist die Warenversorgung mit entsprechenden Bonusvereinbarungen. Darüber hinaus kann der Partner sein individuelles Paket aus den verfügbaren Modulen zusammenstellen. Dazu gehören das Technikmodul mit technischer Hotline und Fehlerdatenbank, das Modul Fahrzeughandel, Räder & Reifen, der ASS-Internetauftritt und der Teilekatalog SPEKTRUM mit technischen Daten und Wartungsplänen. Die Erfahrung bei Hess zeigt, dass der Einstieg in ASS oft der erste Schritt auf dem Weg zum MOTOO-Partner ist.

Ein ähnliches Prinzip verfolgen die im Auto-Teile-Ring ATR zusammengeschlossenen Teilegroßhändler Stahlgruber, Wessels + Müller und Matthies. In ihrem Portfolio befinden sich mit Meisterhaft und AC-Autocheck bereits zwei Full-Service-Werkstattskonzepte. Mit WERK-

STATTPARTNER (Stahlgruber), Auto Team (Wessels + Müller) und Hallo Nachbar (Matthies) haben die Unternehmen jeweils ein Einsteigerkonzept für Werkstätten in verschiedenen Größen, den die großen Werkstattsysteme zu gehaltvoll und zu teuer sind und die mit einzelnen Leistungsbausteinen ausreichend versorgt sind. Diesen Betrieben soll die Möglichkeit geboten werden, nach Bedarf auf Leistungen zuzugreifen, die sie für ihren speziellen Bedarf benötigen. „Alles kann, nichts muss“ lautet die Prämisse und so können die Werkstätten auf einzelne Leistungen aus dem Gesamtpaket zugreifen. Lediglich Stahlgruber verlangt eine Außensignalisation als WERKSTATTPARTNER, bei Auto Team und Hallo Nachbar ist der Einsatz der angebotenen Signalisationsmittel freiwillig. In allen drei Fällen ist die Systemzugehörigkeit zunächst kostenlos. Optional zugebucht werden können Werbeflyer, Mobilitätsgarantien und Geschäftspapiere.

Freie Wahl auch bei den Leistungsbausteinen wie technische Hotline, Schulungsangebote oder Produktkonzepten. Für alle angebotenen Leistungen gelten für die Partnerbetriebe Sonderkonditionen.

Fazit

Ohne geht es nicht, mit ist manchmal zu viel. Von den ca. 18.000 freien Werkstätten in Deutschland haben sich bislang rund 50 Prozent einem Werkstattkonzept angeschlossen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Viele scheuen noch den Schritt in die Abhängigkeit, schrecken vor den Kosten zurück oder wollen einfach ihre Werkstatt mit dem eingeführten Namen behalten. Der Markt hat darauf reagiert und bietet mit den Einstiegskonzepten in ihren unterschiedlichen Ausprägungen die Möglichkeit, ohne große Risiken und Bindungen in die Welt der Werkstattkonzepte hineinzuschneppen. *Dieter Vähröder*



„Wenn Sie meinen, gewisse Dinge lassen sich einfach nicht finden, dann haben Sie uns noch nicht beim Suchen erlebt.“

Mit manchen technischen Detailinformationen ist es wie mit der Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen. Ein hoffnungsloses Unterfangen? Finden wir nicht. Wir reden lieber von einer sportlichen Herausforderung. Jedes weitere Detail, das wir für Sie suchen, finden und integrieren, ist dabei für uns ein Erfolgserlebnis. So entwickeln wir die Systemlösungen von AuDaCon mit jeder Stecknadel weiter.

www.audacon.com