



Bilder: Schlieben

Colertechnika Münster

Trainingstage

Die Krise hat der freie Teilemarkt bislang gut überstanden. Ob Werkstätten wirklich krisenfest sind, wird sich auch an ihrem Umgang mit modernen Fahrzeugen zeigen. Die Colertechnika bot Lösungen nicht nur für technische Herausforderungen.

Weil die Zukunftsfähigkeit einer Werkstatt entscheidend davon abhängt, wie das Unternehmen sich auf technische Herausforderungen vorbereitet und in der Lage ist, bestehende und neue Kundengruppen gezielt anzusprechen, erfreuen sich Messen für das Kfz-Handwerk nach wie vor großer Beliebtheit. Die Colertechnika, die Ende Oktober in

Münster stattfand, war da keine Ausnahme. Über 12.000 Besucher kamen an drei Messetagen, um sich über aktuelle und künftige Technik zu informieren und um neue Impulse für optimale Kundenansprache zu erhalten. Beispiel 1a autoservice: Für das Werkstattsystem möchte man künftig verstärkt Fahrzeuge von Flotten- und Großkunden betreuen. Ein Modellversuch der

Systemzentrale mit dem Flottenanbieter Adlon Carlease verlief so erfolgreich, dass man einen Vertrag für die künftige Zusammenarbeit unterzeichnet hat. Ein wesentliches Element der 1a-Großkundenbetreuung ist die Software AudaControl, die von der Zentrale und den 1a autoservice-Betrieben genutzt wird und eine Zentralfakturierung mit Flottenkunden ermöglicht.

1a-Premiumkonzept

Die Colertechnika war außerdem der Startschuss für das System 1a autoservice plus. Die Premiumvariante des Centro-Werkstattsystems will die am besten qualifizierten 1a-Betriebe ansprechen. Angestrebt wird von der Zentrale dabei ein einheitliches technisches Niveau der Teilnehmer bei Ausstattung und Know-how. Ob diese und andere Parameter tatsächlich erfüllt sind, prüft ein externer Berater. Zudem müssen plus-Betriebe mindestens über drei produktive Werkstattmitarbeiter verfügen. Für die gegenüber 1a autoservice-Betrieben höhere Systemgebühr erhalten die Betriebe neben einer intensiveren Betreuung durch die Systemzentrale zusätzliche Instrumente für die effektive Kundenansprache und einmal pro Jahr eine komplette Serviceprozessanalyse für ihren Betrieb. Mittelfristig rechnet man damit, dass bis zu 25 Prozent der 1.500 1a autoservice-Partner eine Qualifizierung als plus-Partner anstreben. Neben zahlreichen technischen Neuheiten aus dem Werkstattausrüstungsbereich konnten sich Besucher auch erstmals über das von Coler vertriebene Ford OE-Teilesortiment informieren. Damit liefert das Unternehmen mittlerweile OE-Teile von acht Automobilherstellern als Ergänzung zum IAM-Teilesortiment. fs



... wie bei Diagnosetechnik oder ...

... OE-Teilen. Nach OE-Teilen der VW- und Fiat-Gruppe hat man nun auch Ford-OE-Teile zusätzlich zu IAM-Teilen im Angebot

