



Bilder: CARAT

Carat-Leistungsmesse

Abschlussfeier

Die 8. Leistungsmesse in Kassel Anfang Oktober markierte zugleich den Abschluss des Carat-Jubiläumjahres. Mit 24.200 Besuchern verzeichnete die Messe im 10. Jahr des Bestehens der Teilehandelskooperation einen neuen Rekord.

Man sah es Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar an, dass er mit dem Verlauf des Jubiläumjahres vollaufzufrieden war. Er und seine Mannschaft in der Systemzentrale haben in den letzten Monaten einen wahren Veranstaltungsmarathon hinter sich gebracht. Dakar Rallye, Amitec Leipzig, Jubiläumskongress in Wien, dritter ad Auto Dienst Serviceberater Wettbewerb, Werkstatt-Partner Tagung in Berlin und als krönenden Abschluss die Leistungsmesse in Kassel. Das Carat-Jubiläumjahr war wahrlich ereignisreich – und erfolgreich, wie Vollmar betonte. Die Handelskooperation ist mit 1,7 Mrd. Euro Außenumsatz mittlerweile die größte ihrer Art in Deutschland. Gegenüber dem Vorjahr wird das Einkaufsvolumen der Kooperation voraussichtlich um 21 Prozent auf 548

Mio. Euro steigen. Wachsenden logistischen Anforderungen an die Gruppe begegnet die Carat mit dem Bau eines neuen Zentrallagers. Das Logistikzentrum entsteht auf einer Grundstücksfläche von 65.000 Quadratmetern in Castrop-Rauxel und soll spätestens Anfang 2009 in Betrieb gehen. Die Carat gehört mit ihrer Umsatzgröße zu den Topadressen in Europa, und das sowohl für den Pkw als auch für den Lkw-Bereich. Im freien Lkw-Teilemarkt in Deutschland ist das Unternehmen unangefochtener Marktführer. Im Pkw-Bereich ist die Wettbewerbssituation traditionell wesentlich enger. Aber auch hier will die Carat einiges tun, um ihre Position in den nächsten Jahren weiter auszubauen. Und das auf allen Ebenen. So soll die Zahl der Gesellschafter bis 2010 von heute 156 auf ca. 180 wachsen. Auch

bei den vier Werkstattssystemen ad Auto-Dienst, Auto Mobil Meisterwerkstatt (für den Bereich Pkw) ad truckdrive und Truck Service (für den Nkw-Bereich) strebt man weiteres Wachstum an und will in allen vier Systemen bis 2010 2.200 Partner gebunden haben. Das entspricht nahezu einer Verdoppelung, denn aktuell sind 1.140 Pkw- und Nkw-Werkstätten an eines der Carat-Werkstattssysteme angeschlossen. Den größten Zuwachs erwartet man bis 2010 vor allem beim System Auto Mobil Meisterwerkstatt (+600) und den Nkw-Systemen, deren Partnerzahl von heute 234 auf 450 steigen soll.

Neue Konzepte für die Partner

Dass diese Zielsetzungen nur mit leistungsfähigen Unterstützungskonzepten der Systemzentrale zu erreichen sein werden, ist in der Systemzentrale verstanden. Neben den bekannten Systembausteinen für Technik, Marketing, Werbung oder Außengestaltung setzen Thomas Vollmar und Systemleiter Thilo Brocksch in den nächsten Jahren ganz klar den Schwerpunkt auf Qualifizierung und Weiterbildung der Werkstattspartner. Die in diesem Jahr gestartete Carat-Elektronik-Offensive wird fortgesetzt. Um den Werkstätten zu zeigen, wie ernst man das



Die 8. Carat-Leistungsmesse endete mit Rekordbeteiligung. Den Mini gibt's dreimal zu gewinnen

Thema Qualifizierung im Bereich Elektronik nimmt, verschenkt die Carat Systemzentrale 500 Diagnosegeräte. Als Kooperationspartner für diese Aktion, mit der man den Werkstätten einerseits modernste Diagnosetechnik zugänglich machen, andererseits aber auch das Thema Elektronik noch stärker in den Focus der Werkstattunternehmer rücken möchte, hat man die Firma AVL gewonnen. Voraussetzung für die Nutzung der Diagnosesysteme inklusive Softwareupdates und Hotlinebetreuung ist für Werkstätten die Unterzeichnung einer Umsatzvereinbarung für Verschleißteile mit dem betreuenden Carat-Großhändler.

Kompetenz im Bereich Fahrzeugelektronik ist auch die Voraussetzung für einen weiteren neuen Baustein, der künftig über die Werkstattssysteme ad Auto Dienst, Auto Mobil Meisterwerkstatt und ad truckdrive angeboten wird. Mit dem Telekommunikationsunternehmen Vodafone

hat die Carat-Systemzentrale einen Rahmenvertrag über den Einbau von Freisprechanlagen in den genannten Systemwerkstätten abgeschlossen. Geschäftskunden, die bei Vodafone eine Freisprechanlage erwerben, erhalten dafür einen Einbaugschein und 25 Prozent Rabatt auf die anfallenden Einbaukosten. Die werden von jeder Werkstatt je nach Gerät und Fahrzeug allerdings individuell kalkuliert und direkt mit dem Kunden abgerechnet.

Kundenbindungskonzepte

Dem Thema Kundenbindung dient auch eine in Kassel vorgestellte Kooperation mit der TÜV Rheinland Group. Unter anderem die so genannte HelpCard, die im Rahmen des von der CARAT-Gruppe initiierten Internetportals Werkstatt-Kompass (www.werkstatt-kompass.de) vermarktet wird. Die HelpCard bietet für

Werkstattkunden Pannenschutz, Unfall-hotline, Rechtsanwalshotline und Schlüssel-Finder-Service. Seit Start des Werkstattportals Werkstatt-Kompass zur AMI in Leipzig haben über 13.000 Werkstattbetriebe die Chance zur kostenlosen Registrierung genutzt. Endverbraucher können über das Portal Werkstätten in ihrer Nähe über Ortsnamen- oder Postleitzahlensuche finden.

Dem Auffinden und vor allem Bekanntmachen der Carat-Werkstatt-Partner dient auch die Mini-Kampagne 2008, bei der drei Minis verlost werden. Die Carat setzt das Kult-Auto für ihre Partner werbewirksam ein und bietet Betrieben den Wagen mit werkstattspezifischer Beschriftung für sechs Wochen als Promotion- und Werkstattersatzfahrzeug an. Zeitgleich werden im jeweiligen Einzugsgebiet der Werkstatt Großflächenplakate mit den Mini als Motiv geklebt, die die Aufmerksamkeit zusätzlich erhöhen sollen. fs



Die HelpCard finden Kunden über den Werkstatt-Kompass



Dann ist Midtronics Ihr Partner

Die meisten Auto- und Batteriefachhändlern in der ganzen Welt setzen den Einsatz der Leitwert-Testgeräte und Ladegeräte für Diagnosezwecke von Midtronics voraus.



Midtronics GmbH | Postfach 10 36 04 | D-40027 Düsseldorf | Tel: 0211 171 7766 | Fax: 0211 171 7767
info-europe@midtronics.com | www.midtronics.de | ISO 9001:2000 zertifiziert