

Einsteigerkonzepte

Markendschungel

Neben Full-Service-Werkstattssystemen entstehen immer mehr Einsteiger- oder Second-Level-Werkstattssysteme. Die stellen geringere Qualitätsanforderungen an die Werkstatt-Partner, bieten dafür aber auch nur Basis-Unterstützungs-Leistungen für den Werkstattalltag. Wir haben uns einige der aktuell verfügbaren Angebote angesehen.

Seit 2005 bietet Teilehändler Trost mit dem Trost-Partner-Konzept eine kleine Variante seiner Full-Service-Systeme, die neben Autofit – das seit 1996 am Markt ist – durch AutoAuto, Autogo und Autonetto im vergangenen Jahr auf vier angestiegen sind. Werkstätten, die das „kleine“ Trost-Partner-Konzept nutzen, erhalten für eine monatliche Gebühr in Höhe von 29 Euro Unterstützung und Know-how in den Bereichen Organisation, Technik und Kommunikation. Voraussetzungen zur Teilnahme ist, dass die Werkstatt über mindestens zwei ausgebildete Werkstattmitarbeiter sowie die notwendige Ausstattung verfügt, um einen professionellen Kfz-Service bieten zu können.

Die kleine System-Variante Trost-Partnerkonzept, das „meinewerkstatt.de“ beinhaltet, stellt keine Marke in den Vordergrund, sondern agiert über ein Internetportal und ein Call Center, das Werkstatt suchende Autofahrer mit Partnerwerkstätten verbinden soll. Über 5.000 Werkstätten nutzen nach Angaben von Constantin-Sorin Anghelina, Leiter Konzepte Center, dieses Portal. Die kleine Lösung verzichtet auf Außensignalisation, diese ist nur für Markenpartner ein Muss. Weitere Unterschiede zwischen der kleinen und den Marken-Systemen liegen in Zusatzdienstleistungen in den Bereichen Organisation und Kommunikation wie zum Beispiel Reparaturfinanzierung, Neuwagen-Anschlussgarantie, Gebrauchtwagen-Garantie, Werkstatersatzfahrzeug und regionale Werbemaßnahmen.

Aufstiegsmöglichkeit

Ein Upgrade vom Trost-Partner-Konzept auf eines der Markenpartnerschaften AutoAuto, Autonetto, Autogo ist für monatlich 125 Euro mehr, d. h. für insge-



Bilder:Arvhiv

samt 154 Euro monatlich, zu haben. Diese Full-Service-Systeme sind so konzipiert, dass sie unterschiedliche Zielgruppen unter den Autofahrern ansprechen sollen. So soll Autonetto Endkunden in die Werkstatt locken, die vor allem eine preiswerte Wartung und Reparatur im Blick haben. In den AutoGo-Werkstätten sollen sich vor allem städtische Autofahrer gut aufgehoben fühlen, die Wert auf eine schnelle Reparatur legen. Daneben stehen Auto-Auto und Autofit. Letzteres wurde bereits 1996 von den Temot-Gesellschaftern Eugen Trost GmbH und PV Automotive GmbH ins Leben gerufen. Beide Marken sind laut Trost im volumenstarken Allround-Segment angesiedelt, während AutoAuto eher für den konservativeren Autofahrer konzipiert ist. Abgesehen von der unterschiedlichen Ausrichtung, unterscheiden sich die Systeme bezüglich der Module nicht.

Welches Konzept für die jeweilige Werkstatt das richtige ist, wird im persönlichen Gespräch des Systembeauftragten und des Werkstattinhabers geklärt. Unter anderem abhängig von der Umgebung oder der Philosophie des Werkstattmeisters, die er in die Öffentlichkeit transportieren möchte: Schnell, günstig oder klassisch. Bisher vereinen diese Systeme insgesamt rund 2.000 Kunden in sich, wovon Autofit aufgrund des über zehnjährigen Bestehens davon mit 1.800 Werkstätten europaweit den größten Anteil übernimmt. Mit monatlich 29 Euro ist eine Werkstatt dabei, wenn sie vom Einsteiger-Werkstatt-System „meinerwerkstatt“ der PV Automotive GmbH profitieren möchte. Voraussetzung ist, dass mindestens zwei qualifizierte sowie eine Werkstattausstattung vorhanden ist, um qualifizierten Fahrzeugservice durchführen zu können. Das Einsteigersystem enthält Bausteine aus den Bereichen technische Hotline, technischer Newsletter, technische und kaufmännische Trainings, Werkstattorganisationssoftware, elektronischer Teile- und Technikkatalog, Präsenz im Suchportal, Kundenbindungsprogramme wie Mobilitätsgarantie. Ein Upgrade auf das Full-Service-System Autofit ist für monatlich 96 Euro mehr, also insgesamt 125 Euro pro Monat, zu haben. Von dem kleinen System verspricht sich PV einen Partnerzugewinn und

erhofft sich aufgrund der häufigeren Umsetzung geringere Bausteinkosten.

Auch Carat bietet seit 2002 mit Auto Mobil Meisterwerkstatt eine Alternative zum eigenen Full-Service-System ad Auto Dienst. Vorteile für die Werkstatt sieht Carat in dem hochwertigen modernen Markenauftritt in Richtung Endverbraucher, d. h. in Form eines eigenen Logos und des zentralen Internetauftritts. Darüber hinaus ist durch regelmäßige Stammtische eine engere Kooperation mit der Carat-Zentrale und dem –Sortimentsgroßhandel gegeben. Monatlich kostet das kleine System 20 Euro und beinhaltet ein kostenloses Systemeinstiegspaket, kostenlose bzw. vergünstigte Werkstattsoftware, Anzeigenbaukasten, Werbemittel sowie einen geschlossenen Partnerbereich im Internet. Das System kann durch einzelne Bausteine erweitert werden. So kostet der Teilekatalog Elekat sowie das Fakturiermodul Elekatplus je 25 Euro Lizenzgebühr pro Quartal.

Auto Mobil Meisterwerkstatt

Rund 400 Kunden nutzen laut Cornelia Buck, zentrales Marketing der Carat Systementwicklungs- und Marketing GmbH, dieses Einsteigerprodukt bereits. Voraussetzung ist, dass in der Werkstatt mindestens ein Kfz-Meister tätig ist. Von Auto Mobil Meisterwerkstatt verspricht sich Carat eine Erweiterung und Neuausrichtung der Bausteine sowie einen Partnerzugewinn für das Full-Service-System ad Auto Dienst. Das Einsteiger-Werkstattsystem der Coparts Autoteile GmbH, das seit 2004 auf dem Markt ist, heißt Technik Partner. Über 400 Anwender haben dieses 525 Euro teure System laut Coparts im Einsatz. Es beinhaltet Bausteine aus den Bereichen Teilekatalog, Arbeitswerte, Inspektionsdaten, Technik-DVD, Mobilitätsgarantien, Software zum Sonderpreis sowie Schulungsangebote. Anforderungen an die Werkstatt werden nicht gestellt. Eine Erweiterung durch Bausteine ist nicht möglich. Die Einführung von Technik Partner wirkte sich laut Thomas Michalzik, Systemleiter Handels- und Werkstattkonzepte, auch auf das Full-Service-System ProfiService aus und brachte neben einer Erweiterung und Neuausrichtung von Bausteinen auch

einen Partnerzugewinn mit sich. Seit 2006 bietet die Hans Hess Autoteile GmbH zusätzlich zu seinem Full-Service-System Motoo die überarbeitete Einsteigervariante Auto-Sofort-Service (ASS), die auch als Teilkonzept für Markenbetrieb im Markt platziert werden soll. Ausgerichtet ist ASS auf freie Meisterwerkstätten ab einem Mitarbeiter sowie als Ergänzung für Markenwerkstätten. Kriterium, um im System mit dabei zu sein, ist ein Kfz-Meister.

Auto-Sofort-Service (ASS)

Der ASS-Partner kann aus verschiedenen Modulen sein individuelles Leistungspaket zusammenstellen. Die monatliche Gebühr ist abhängig vom gewählten Umfang und liegt so zwischen 10 bis 40 Euro pro Modul. Eine Einstiegsgebühr wird nicht erhoben. Zur Verfügung stehen die Bausteine Technik, EDV, Fahrzeughandel, Reifenportal und Marketing, wobei Hess hier auf Produkte von Kooperationspartnern, wie Luk AS für Bereich Hotline und WERBAS im Bereich Dealer Management System, setzt. Eine Ergänzung durch weitere Bausteine ist möglich. ASS ist ein System ohne Signalisierung. „Uns geht es um die Professionalisierung der Prozesse unserer Werkstattpartner“, so Geschäftsführer Philipp Hess. Rund 200 Kunden nutzen laut Hess bereits das System. Von ASS verspricht sich Hess, dass auch neue Partner für das Full-Service-System Motoo gewonnen werden können und ein Netzwerk entsteht, von dem alle profitieren können.

Bosch-Kompetenzbereiche

Ebenfalls ein Modulkonzept bietet die Robert Bosch GmbH an, die ihr System aber nicht als Einsteigerkonzept verstanden wissen möchte. Aus vier Modulen der

**Reifenlager • Schnellbauhallen
• Reifencontainer • Reifenregale**

- Kauf/Leasing
- einfacher Selbstaufbau oder Werksrichtmontage auf vorhandenen Untergründen – Typenstatik
- Länge/Höhe/Breite nach Kundenwunsch
- Lieferung kurzfristig



HaCoBau
Hallen und Containersysteme

Tel. (0 51 51) 80 98 76 • Fax -77
Mobil 0171 6 75 06 72
www.hacobau.de
info@hacobau.de

Amitec in Leipzig: Halle 2, St. H 24

Ansprechpartner

Ihr Kontakt

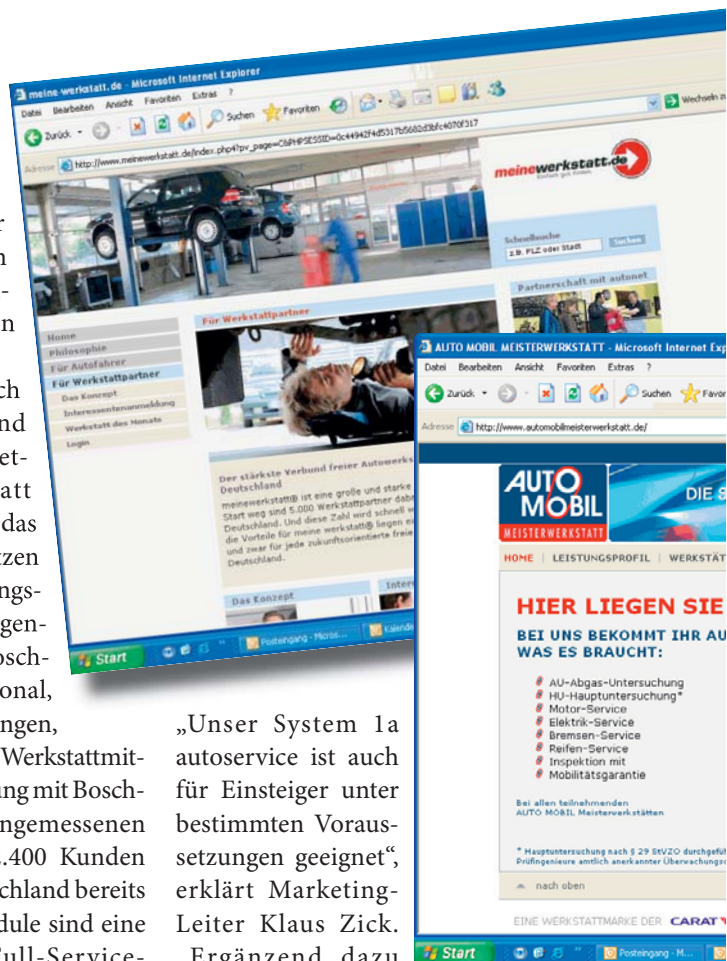
- ✓ **Auto Mobil Meisterwerkstatt**
 Carat Systementwicklungs- und Marketing GmbH
 Jan Mill, Tel. 06 21/86 08 02 21
 E-Mail: jan.mill@carat-gruppe.de
- ✓ **Auto-Sofort-Service (ASS)**
 Hans Hess Autoteile GmbH
 Herr Alois Becker
 Tel. 02 21/54 00-1 29
 E-Mail.: a.becker@hess-gruppe.de
- ✓ **Bosch Modul Konzept**
 Robert Bosch GmbH
 Automotive Aftermarket/SEC4
 Tel. 07 21/9 42 18 07
 E-Mail: serviceline@automotive-aftermarket.de
- ✓ **Meine Werkstatt**
 PV Region I, Bremen, Ludwig Hofmeister, Tel. 04 21/52 17 83 55
 l.hofmeister@pvautomotive.de
 PV Region II, Hamburg, Volker Münch, Tel. 0 40/85 19 12 03
 v.muench@pvautomotive.de
 PV Region III, Bielefeld
 Dieter Lipsewers.
 Tel. 05 21/2 08 22 08
 d.lipsewers@pvautomotive.de
 PV Region IV, Essen, Thomas Kluba
 Tel. 02 01/84 85 51 16
 t.kluba@pvautomotive.de
 PV Region V, Berlin
 Andreas Hesse
 Tel. 0 30/39 60 09 45
 a.hesse@pvautomotive.de
 PV Region VI, Lampertswalde
 Wolfgang Schneider
 Tel. 0 35/24 88 41 31
 w.schneider@pvautomotive.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
 Konzepte Center
 Constantin-Sorin Anghelina
 Tel. 07 11/4 01 34 35
 E-Mail: sorin.anghelina@trost.de

Bosch-Kompetenzbereiche Elektrik/Elektronik, Dieseleinspritzung, Benzineinspritzung und Bremsentechnik können die Nutzer wählen. Die Module können einzeln oder in der Kombination angeschlossen werden.

Die Kosten sind je nach Modul unterschiedlich und nur einmal fällig. Voraussetzung, die eine Werkstatt mitbringen muss, wenn sie das Bosch Modul Konzept nutzen möchte, ist eine Verpflichtungserklärung der Werkstatt gegenüber Bosch für ein nach Bosch-Vorgaben geschultes Personal, regelmäßige Bosch-Schulungen, eine Weiterqualifikation der Werkstattmitarbeiter sowie eine Ausstattung mit Bosch-Prüftechnik und einen angemessenen Boschteileumsatz. Rund 2.400 Kunden nutzen laut Bosch in Deutschland bereits dieses System. „Bosch-Module sind eine ideale Ergänzung zu Full-Service-Konzepten und nicht als Wettbewerb zu anderen Konzepten zu verstehen, macht Heiderose Dreiner, Public Relations Automotive Aftermarket, deutlich. Auch die Gesellschafter der ATR-Gruppe, Matthias, Stahlgruber und Wessels+Müller, arbeiten derzeit an Einsteiger-Konzepten, die über die Gesellschafter direkt organisiert sind. Genauere Informationen hierzu werden Mitte des Jahres erwartet.

Fortgeschrittene und Einsteiger

Die Select AG bietet kein spezielles Einsteiger-Werkstattssystem an. „Auch unsere Einsteiger bekommen bei uns das Komplettpaket zur vollen Nutzung“, so Horst Regnath, Leiter ASP-Werkstattssystem, der unter anderem auf den günstigen Preis von 24,90 Euro monatlich bei dem Full-Service-System Auto Service Partner (ASP) setzt. Darüber hinaus binde ASP nicht auf Franchisebasis, sondern biete eine partnerschaftliche Vereinbarung ohne Zwang. Des weiteren betont Regnath, dass die Anforderungen bei ASP sehr überschaubar seien. Ebenso verzichtet die Centro Handelsgesellschaft mbh & Co. KG auf ein gesondertes Einsteigerkonzept.



„Unser System 1a autoservice ist auch für Einsteiger unter bestimmten Voraussetzungen geeignet“, erklärt Marketing-Leiter Klaus Zick. „Ergänzend dazu bieten unsere Gesellschafter das BG-Partnerkonzept.“ Vor Ort werde dann entschieden, ob das Full-Service-System 1a oder das BG-Partnerkonzept das richtige für den Partnerbetrieb sei. Das BG-Konzept bietet alles außer Marketing. Der Nutzer erhält Zugriff auf alle Leistungen im Bereich der Technik, wie technische Hotline, Problemlösung vor Ort, Wissensdatenbank im Internet und Schulungen.

ZF-Trading bietet kein Einsteiger-Werkstattssystem, sondern konzentriert sich auf ihr Full-Service-System AutoCrew. „Wir gehen in diesem Bereich auf individuelle Bedürfnisse von Existenzgründern ein“, betont Geschäftsführer Thomas Bothe. Ziel eines Eintritts bei AutoCrew müsse laut Bothe sein, seinen Marktauftritt zu verbessern und mit Hilfe von AutoCrew-Bausteine professioneller und profitabler zu arbeiten.

Automeister

Auch Automeister verzichtet auf eine kleine Lösung. „Ein System muss gelebt werden, ist Vertriebsleiter Mitja Bartsch sicher und setzt auf den „Qualitätsgedan-

meinwerkstatt.de nutzen nach
Angaben des Betreibers über 5.000
Werkstätten in Deutschland

Auto Mobil Meisterwerkstatt
hat CARAT als eigenständiges
Einstiegssystem etabliert



ken“ bei Automeister. Genügend Potenzial bietet der Markt aus seiner Sicht vor allem im Bereich der Markenbetriebe, wo sich Automeister als Zweitmarke zu etablieren versucht und dies laut Bartsch auch erfolgreich tut. Eher kritisch beurteilt Helmut Wolk die zunehmende Entstehung von „Light-Systemen“. Der Geschäftsführer von Wolk Partner Car Consult GmbH vertritt die Meinung, dass Kooperationen von Werkstattssystemen Ziel führender seien als eine zunehmende Markenflut.

Online Umfrageergebnisse

Die Ergebnisse unserer Umfrage haben wir im Internet für Sie zusammengefasst. Hier finden Sie gebündelt die Antworten der von uns befragten Systemanbieter zum Thema Einsteiger-/Second-Level-Systeme. Unsere Auswertung erreichen Sie über folgenden Link: www.autoservicepraxis.de/SLS.

Markenflut mit Nebenwirkungen?

„Kein Endverbraucher kennt diese Systeme und auch für die Systemberater wird das Erläutern mehrerer Systeme zunehmend schwieriger“, so Wolk. Durch das Anwachsen der Werkstattkonzepte werde das vorhandene Budget zerstückelt und den Systemnehmern die Möglichkeit eröffnet, mit Abwanderung zu günstigeren Systemen zu drohen. Doch im heiß umkämpften Markt versuche der Teilehandel, die Kunden um jeden Preis zu halten. Nicht nur der Gefahr einer eventuellen Abwanderung zu anderen Systemen müssen sich die Teilehandelsunternehmen stellen. Auch die Zukunftssicherung der Partnerwerkstätten durch Zurverfügungstellung von Know-how in Form von kleinen oder großen Werkstattsystemen – das macht die ASP-Umfrage deutlich – ist ihnen auch im eigenen Interesse ein Anliegen.

Den (System-)Nachwuchs fördern

In puncto Zukunft rät Helmut Wolk den Systemgebern, frühzeitig die Nachfolgegeneration der Betreiber von Mehrmarkensystemen im Blick zu haben. Nachfolgeförderprogramme im Bereich Fort- und Weiterbildung sowie die professionelle juristische oder unternehmensberatende Betreuung bei Nachfolgeregelungen durch die Systempartner könnten schon heute die Werkstattspartner von Morgen intensiver an die Systemgeber binden. Stop+go teilte mit, dass sie an der Befragung aufgrund einer Neuausrichtung des Unternehmens nicht teilnehmen möchten. Goodyear Dunlop Handelssysteme (premio Reifen Service) bieten ein Einsteigersystem nur für den Reifenbereich an. *Claudia Kreller*

Second-Level-Systeme dienen der Kundenbindung und sollen Basisstandards schaffen



Teleskop Mehrzweckwagen

Ideal für die Karosserie-Instandsetzung,
im Lackierbereich oder für
Windschutzscheiben

Aufnahmen mit rutschsicherer Gummi-beschichtung, zur Vermeidung von Beschädigungen, z.B. Kratzer, o.ä. Höhen- und breitenverstellbar, mit stabilem 4-Rad-Fahrwerk (2 Feststellbremsen).

Technische Daten:
B 257-1380 mm
H 845-1320 mm
Tragkraft: 100 kg



Nach der Benutzung platzsparend zusammenschieben.



Helmut Niemeyer GmbH
Walter-Freitag-Str. 9a
42899 Remscheid
Telefon: 0 2191/95 68 0
Fax: 0 2191/55 58 0
E-Mail: Info@heni.de

Filliale Chemnitz
Bergstr. 14
09390 Gornsdorf
Telefon: 0 3721/2 00 31
Fax: 0 3721/2 00 65
www.heni.de