



Bilder: GAU

Neues System der GAU

Plattformstrategie

Autoexcellent ist der Name eines neuen Werkstattsystems, das im Juni an den Start geht. Das Besondere: das System wird gemeinsam von den Teilegroßhandelskooperationen Coparts Autoteile GmbH und Select AG betrieben.

Die vielfältige Werkstattsystemlandschaft wird im Juni um ein weiteres Full-Service-Werkstattssystem ergänzt. Autoexcellent ist der Name eines neuen Systems, für das bis Ende 2011 rund 200 Mitglieder gewonnen werden sollen. Hinter dem System stehen die Teilehandelskooperationen Coparts Autoteile GmbH und Select AG. Gemeinsam bilden Coparts und die Select AG die Group Auto Union Deutschland GmbH, die wiederum Teil der international agierenden Group Auto Union International ist. Es ist das erste gemeinsame Projekt, das die beiden Kooperationen unter dem Dach der GAU verwirklichen. Autoexcellent wird das dritte Werkstattsystem neben Auto Service Partner (ASP) von Select und Profiservice Werkstatt von Coparts werden. Leistungsanspruch und Unterstützungsleistungen für die Partner sind vom Niveau her vergleichbar mit dem Profil, wie es heute ProfiserviceWerkstatt (PSW) aufweist. „Wir haben mit Autoexcellent eine gleichwertige Systemalternative zu ProfiserviceWerkstatt, die wir dort einsetzen können, wo wir die Belange bestehender PSW-Part-

Horst Regnath sieht Autoexcellent als Premiumsystem für seine Partner



ner berücksichtigen wollen“, erklärt Thomas Michalzik, Systemleiter bei Coparts. Er wird gemeinsam mit seinem Kollegen Horst Regnath, Systemleiter der Select AG, Auf- und Ausbau des Systemneulings vorantreiben. Regnath sieht in Autoexcellent auch eine Möglichkeit für seine ASP-Partner, sich für ein höheres Niveau zu qualifizieren und ihr Leistungsspektrum auszubauen.

Dichtes Servicenetzwerk knüpfen

„Für uns ist das Werkstattkonzept Autoexcellent das Premiumsystem mit klaren Leistungsverpflichtungen unsererseits, aber auch einem klar definierten Anforderungsprofil an die Werkstatt. Wir wollen damit noch attraktiver auch für Fuhrparkbetreiber und Flottenunternehmen werden“, erklärt Regnath. Das Geschäft mit Flotten- und Großkunden hat das Tochterunternehmen Global Automotive Service (G.A.S.) GmbH in den letzten Jahren für die Coparts aufgebaut. Seit einigen Wochen ist auch die Select AG Gesellschafter der G.A.S. Das Werkstattnetz aus ASP und Profiservicebetrieben soll künftig um die neu hinzugekommenen Partner von Autoex-

cellent ergänzt werden, um Flottenkunden noch besser betreuen zu können.

„Das Schlagwort heißt Neukundenakquise“, verdeutlicht Thomas Michalzik. „Um Fuhrparkbetreiber, Leasinggesellschaften oder Autovermietungen von den eigenen Leistungen zu überzeugen, muss nicht nur eine gewisse Flächendeckung und Quantität an Werkstätten erreicht sein, sondern eben auch Qualität und Leistungsvielfalt. Zu den Basis-Bausteinen, die jeder Flottenmanager erwartet, gehören die klassische Wartungs-, Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten, aber eben auch Leistungen beispielsweise rund um den Reifen und das Thema Autoglas. Wir decken diese Pakete ab und bieten darüber hinaus noch mehr. So können wir mit unserem Kooperationspartner ADAC auch das Autogas-Geschäft anbieten. ... und, und, und“, zeigt Michalzik Perspektiven für bestehende und künftige Werkstattpartner auf.

Bei den zur Verfügung stehenden Systemleistungen schöpfen Autoexcellent-Partner künftig aus dem vollen und können alle Bausteine wählen, die auch den ASP- oder ProfiserviceWerkstatt-Kollegen zur Verfügung stehen. Dazu zählen auch technischer Support, Hotlinebetreuung, technische Informationen oder die Werkstattabwicklungssoftware. Diese Synergien sehen Horst Regnath und sein

Kollege Thomas Michalzik auch als einen der wesentlichen Erfolgsgaranten für das neue Werkstattssystem. „Die Chancen liegen ganz klar darin, dass beide Gesellschaften ihre jeweiligen Stärken und Erfahrungen in das gemeinsame Werkstattkonzept einbringen“, sagt Thomas Michalzik. Sein Kollege Horst Regnath ergänzt: „Wir können Synergien in Logistik und Einkauf nutzen, System-Strategien und -Leistungen gemeinsam optimieren, bestehende Kooperationen konsequent ausbauen und gemeinsame Marketingaktivitäten realisieren. Genau zu diesem Zweck haben die Coparts Autoteile GmbH und die Select AG im Sommer 2009 die Group Auto Union Deutschland gegründet.“ Zu den Synergien werden künftig auch aufeinander abgestimmte Marketingaktivitäten aller drei Werkstattssysteme gehören. „Denkbar sind solche Aktivitäten bspw. für die Themen Gas, Glas, Reifen oder Flottenkunden“, so Thomas Michalzik und Horst Regnath.

Gefragt nach den Anforderungen, die sie an Systempartner stellen, erwarten beide vor allem Qualität und eine hohe Leistungsbereitschaft der Partner. „Ansonsten orientieren wir uns an den Leistungsvorgaben der bestehenden Systeme Profiservice Werkstatt und ASP“, ergänzt Thomas Michalzik. Das Spektrum potenzieller Autoexcellent-Systempartner ist nach Überzeugung von Horst Regnath relativ weit gefasst. „Unsere Zielgruppe sind Vertragshändler, die ihren Herstellervertrag verlieren oder nicht erfüllen können oder wollen, Existenzgründer, die einen Vertragshändler übernehmen, der Reifenfachhändler, Karosserie- und Lackierfachbetriebe oder auch der Systemwechsler, der sich in unserer Kooperation einfach besser aufgehoben fühlt. Insgesamt planen wir bis Ende 2011, 200 Autoexcellent-Betriebe zu haben.“

Die Gefahr, dass das Wohlbefinden der Partner durch einen harten Wettbewerb der drei Systemangebote innerhalb einer Kooperation leidet, sehen die beiden Systemleiter nicht. „Wir haben unzählige Aktiv-Systembausteine im Portfolio. Eine einzelne Werkstatt kann unmöglich alle Bausteine übernehmen und aktiv betreiben. Jeder Systempartner hat die gleichen Möglichkeiten, sich mit seinem Betrieb individuell in Szene zu setzen. Der eine Systempartner setzt seinen Schwerpunkt auf Reifen und Autoglas, der andere sieht sein Potenzial im Geschäftsfeld Autogas.

Insofern wird es nicht zwangsläufig Berührungspunkte geben“, ist Thomas Michalzik überzeugt. Und Horst Regnath ergänzt: „Wettbewerb besteht immer und entsteht unserer Meinung nach nicht alleine durch eine Marke, sondern dadurch, wie engagiert ein Werkstatteinhaber seinen Markt mit den ihm zur Verfügung stehenden Bausteinen ein Werkstattkonzept bearbeitet.“ Zudem sei Wettbewerb innerhalb einer Organisation auch durchaus positiv, wie das Beispiel VW zeige. „VW vertreibt mittels Plattformstrategie ähnliche Modelle mit völlig unterschiedlichen Charakteren, unterschiedlich positioniert mit unterschiedlicher Preispolitik unter verschiedenen Markennamen. Die einzelnen Marken können so mit geringem Kostenaufwand ihre Produktpa-



Thomas Michalzik schätzt die Gefahren des internen Wettbewerbs als gering ein

lette ausweiten. Das ist doch höchst effizient“, ist Thomas Michalzik überzeugt.

Ob die Plattformstrategie auf Werkstattssysteme übertragbar ist, wird sich ab 15. Juni zeigen. Bis dahin sollen die

ersten vier Autoexcellent-Partner ihre Pforten öffnen. Infos zum neuen Werkstattssystem gibt es unter www.autoexcellent.de. Zudem können sich Interessenten an eine (gebührenpflichtige) Hotline wenden, Tel. 018 03/66 93 32. Details zum neuen und den bestehenden Werkstattssystemen der Group Auto Union Deutschland GmbH gibt es außerdem auf den Profiservice Tagen am 2. und 3. Oktober in Göttingen (www.coparts-messe.de) fs

Autoexcellent

erste Fakten

Systemgebühr:

- ✓ Keine Einstiegsgebühr
- ✓ Monatliche Systemgebühr 65 Euro inkl. Werkstattsoftware
- ✓ Startpaket (Werbemittel, Mobilitätsgarantie, Stempel) etc. 249,- Euro
- ✓ Weitere Dienstleistungen aus dem vorhandenen Angebot (Beratung, Schulungen etc.) werden zum Selbstkostenpreis von der Zentrale angeboten.

Mindestanforderungen (Auszug):

- ✓ Kfz-Meisterbetrieb mit 2 Arbeitsplätzen
- ✓ separate Kundenannahme
- ✓ einheitliche Signalisation nach CI
- ✓ Ausstattung: AU-Tester, Motortester,
- ✓ Fehlercodeauslesegerät, Bremsenprüfstand

Aus dem Online-Archiv

Gut zu wissen

- ✓ **16. März 2009**, Coparts stellt neue Leistungsbausteine, Glas, Gas und Reifen, vor. Mehr: <http://www.autoservicepraxis.de/coparts-schafft-arbeit-823798.html>
- ✓ **29. Juni 2009**, Coparts und Select AG gründen die Group Auto Union Deutschland GmbH. Mehr: <http://www.autoservicepraxis.de/coparts-und-select-ag-gruenden-gemeinschaftsunternehmen-853642.html>
- ✓ **31. März 2010**, Select AG wird Gesellschafter der Global Auto Service GmbH. Mehr: <http://www.autoservicepraxis.de/select-ag-und-coparts-vertiefen-kooperation-932824.html>