



Bilder: Diehl, fs, Coparts

Coparts-Reifenshop

Runde Sache

Reifenservice in der Werkstatt ist nicht nur eine Frage des Umsatzes. Das schwarze Gold sorgt vor allem für sichere Kundenbindung zweimal pro Jahr und eröffnet Betrieben die Chance auf Zusatzgeschäfte. Damit Profiservice Werkstattbetriebe die noch intensiver nutzen, baut Systemanbieter Coparts das Dienstleistungsangebot rund um den Reifenservice weiter aus.

Der Kunde erwartet heute ein Komplettangebot von seiner Werkstatt. Dass er bei einem Serviceanbieter keine Reifen bekommt und die Reifen auch nicht einlagern lassen kann, ist für viele Autofahrer nicht mehr vorstellbar. Und dennoch überlassen viele Werkstätten das Geschäft mit den Reifen heute anderen. „Das bringt doch nichts, das ist doch kaum was verdient“ oder „Die meisten Kunden besorgen sich ihre Reifen eh im Internet, solche Geschäfte will ich gar nicht“ sind klassische Ausreden für die eigene Untätigkeit im Reifengeschäft. Auch Thomas Ramdohr, Geschäftsführer

der Coparts-Tochter Global Automotive Services (G.A.S.), gibt zu, dass man hier noch oft Überzeugungsarbeit bei den Werkstattpartnern der Coparts Autoteilehandels GmbH leisten müsse. „Insbesondere im Floßengeschäft, das wir über die G.A.S. für unsere Werkstattpartner immer erfolgreicher organisieren, wird Reifenservice als eine Dienstleistung in der Werkstatt als selbstverständlich vorausgesetzt“, so Ramdohr. Seit 2008 unterstützt die Coparts das Geschäft mit

Reifen durch einen eigenen Systembaustein. „Der Reifen“, so der Name des Aktivbausteins, ist einprägsam und zeigt Kunden in Verbindung mit Logo und

Außensignalisation schon von weitem, was sie in dem Betrieb erwarten dürfen. Zusätzlich zu Support im Bereich Marketing, Schulungen oder auch Werkstattausrüstung für das Reifengeschäft bietet Coparts für Endkunden eine Internet-



Thomas Ramdohr sieht im Reifengeschäft Wachstumspotenzial für Werkstattpartner



Infos zu Produkt und Verfügbarkeit bietet der Reifenshop auf einen Blick

Marketingmaterial unterstützt die Partner im Reifengeschäft



plattform (www.der-reifen.de), auf der sie mit Eingabe von Postleitzahl oder Wohnort eine Auswahl von Profiservice Werkstattbetrieben angezeigt bekommen.

Noch relativ jung ist das Online-Angebot für Werkstattpartner, denn seit einigen Monaten unterstützen die Reifenvermarktenden Gesellschafter die Werkstattpartner mit einem eigenem Reifenonlineshop. Über diesen können die Werkstattpartner bei allen angeschlossenen Coparts-Gesellschaftern Reifen aller Hersteller zu sehr günstigen Konditionen einfach und schnell beziehen. „Wir haben festgestellt, dass viele unserer Partner schlicht Angst davor hatten, im Reifengeschäft teures Lehrgeld zu bezahlen, weil ihnen der Markt und vor allem die Preisgestaltung viel zu intransparent erschien“, erzählt Thomas Ramdohr. Kein Wunder, denn Reifenprofis wissen, dass das Reifengeschäft ein wenig so funktioniert wie das Waretermingeschäft an der Börse. „Kaufst du zu früh, zahlst du zu viel, kaufst du zu spät, bekommst du vielleicht keine Ware mehr“, beschreibt Ramdohr die Herausforderung. Bevor man auch Werkstattpartner überhaupt Reifengekauft haben, um ein professionelles Reifengeschäft aufzuziehen, haben viele lieber ganz die Finger davon gelassen und sich allenfalls als Gelegenheits-Reifenkäufer verdingt.

Auch damit soll die neue Plattform Schluss machen, denn sowohl die im Reifengeschäft aktiven Coparts-Gesellschafter als auch die Mitarbeiter der G.A.S.

sind Profis, wenn es um den Einkauf geht. „Unsere Gesellschafter haben generell ihr eigenes Reifenangebot und bieten bestimmte Reifenmarken an. Reifenmarken, die sie nicht im Programm haben, kaufen wir gezielt zentral über die G.A.S. zu.“

Einfache Abwicklung im Internet

Im Angebot sind also prinzipiell alle Reifenmarken, die Kunden wünschen. Allerdings kooperiert die Coparts, getreu ihrer Erstmärkte-Philosophie mit einem Reifenhersteller besonders eng. „Continental ist unser Premiumpartner im Reifengeschäft“, so Ramdohr. Schließlich wolle man nicht den billigsten, sondern den besten Anbieter. Die Premiumpartnerschaft sieht beispielsweise besondere Werbemittel für den Verkaufsbereich vor. Zudem bieten die Coparts-Gesellschafter über den Premiumpartner,

aber auch in Kooperation mit anderen Reifenherstellern Schulungen zum Reifengeschäft sowohl zu Technik, Produkteigenschaften und Montage als auch zu Verkaufsthemen an.

Die Bestellabwicklung über den Online-Reifenshop läuft denkbar einfach und ist mit wenigen Klicks abgeschlossen. Bei der Bestellung werden individuelle Rabatte, die der Werkstattpartner bei einem Coparts-Händler genießt, automatisch mitberechnet. Zu jedem Reifen sind im System Bilder hinterlegt, ergänzt um ausführliche Beschreibungen des Produkts und seiner besonderen Eigenschaften. Der Online-Reifenshop erlaubt außerdem einen Blick ins Lager der angeschlossenen Coparts-Gesellschafter, so dass die bestellende Werkstatt sofort sehen kann, ob die gewünschten Reifen sofort lieferbar sind oder per DPD angeliefert werden. fs

Weitere Informationen

coparts-Messe

Was der Online-Reifenshop sonst noch zu bieten hat, welche Unterstützung das Unternehmen nicht nur im Bereich Reifen für Werkstätten bereithält und welche Vorteile zum Beispiel die Werkstattssysteme Profiservice Werkstatt (Pkw) und TopTruck (Lkw) bieten, zeigt die Coparts Autoteilehandels GmbH auf ihrer Messe am 2. und 3. Oktober in Göttingen allen interessierten Werkstätten. Details zur Veranstaltung finden Sie im beiliegenden Sonderheft oder auf der Internetseite www.profi-service-tage.de.