

Carat-Messe

Gute Perspektiven

Auch die „kleine Automechanik“ der Carat in Kassel musste in diesem Jahr als Folge der Wirtschaftskrise ein paar Federn lassen. Doch 21.000 Besucher an drei Tagen waren immer noch ein beachtliches Ergebnis.

Die Wirtschaftskrise macht auch vor dem freien Reparaturmarkt nicht halt. Das machte Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar in seinem Vortrag im Rahmen der Pressekonferenz zur 7. Carat-Leistungsmesse deutlich. Die Krise beschäftigt die Branche – im Positiven wie im Negativen. Besonders hart getroffen sind auch bei der Carat die Gesellschafter und Werkstätten, die sich auf das Geschäft mit Nkw spezialisiert haben. Bei Einbrüchen von teilweise 70 Prozent im Neufahrzeugbereich und immer noch hohen Stilllegungsquoten agieren manche Nkw-Betriebe knapp am Existenzminimum.

Ganz anders dagegen die Kollegen im Pkw-Sektor. Die konnten auch im vermeintlichen Krisenjahr 2009 gegenüber dem Vorjahr zulegen. Die Auslastung ist gut, die Hebebühnen voll und auch die Abwrackprämie hat sich bislang kaum negativ auf die Geschäfte ausgewirkt.

Wachsen in der Krise

Thomas Vollmar zeigte sich in einer Pressekonferenz darum zuversichtlich, dass 2009 trotz weltweiter Krise ein gutes Jahr für den Aftermarket insgesamt und die Carat werde. Für den Außenumsatz der

Carat-Gruppe kündigte der Chef ein Wachstum von voraussichtlich 150 Mio. Euro auf 1,95 Mrd. Euro bis zum Jahresende an. Die Zahl der Gesellschafter wird in diesem Jahr voraussichtlich um vier auf 158 steigen. Trotz der offensichtlichen Erfolge gab sich der Carat-Chef auch selbstkritisch. „Die Carat-Zentrale und unsere Gesellschafter haben drei harte Monate hinter sich, aber ich verspreche Ihnen, ab dem heutigen Tag wird das neue Logistikzentrum seine volle Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen.“ Das im Juni eingeweihte Logistikzentrum ad Cargo in Castrop-Rauxel war in den ersten Monaten durch



Bilder: Schlieben, Carat



Die Werkstattkonzeptangebote der Carat waren bei den Fachbesuchern gefragt

Anlaufschwierigkeiten bei Elektronik und Software beeinträchtigt gewesen. Zudem gestaltete sich der Umzug von über 500 Lkw-Ladungen Ersatzteilen in das neue Zentrallager deutlich schwieriger als zunächst geplant. „Diese Probleme haben wir behoben und starten jetzt voll durch“, so Vollmar, für den das Logistikzentrum einer von zehn wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Zukunft der Carat ist.

Überleben mit Qualifizierung

Dass es in Zukunft nicht leichter werden wird, seine Position im Service zu halten, daran ließ Thomas Vollmar keinen Zweifel. Zum einen sei mittlerweile ein gnadenloser Verdrängungswettbewerb entbrannt, bei dem alle gegen alle kämpfen, also freier Markt gegen gebundenen, aber auch freier gegen freien Markt. Zum anderen werden die technischen Herausforderungen und damit der Aufwand, ein Fahrzeug qualifiziert zu warten und zu reparieren, immer höher. Das treffe besonders die freien Werkstätten hart, die in der Vergangenheit an der Qualifikation des Teams und Investition in modernes Equipment gespart hätten. Das eigene Reparaturspektrum nur auf Fahrzeuge zu beschränken, die sechs oder sieben Jahre und älter sind, sei auch kein Ausweg, denn auch Autos der Baujahre ab 2002 sind mit Elektronik überfrachtet. „Qualifizierung und sinnvolle Investitionen in die Zukunft sind die Dinge, die wir unseren Werkstätten mit auf den Weg



Geschäftsführer Thomas Vollmar bot einen umfangreichen Ausblick auf aktuelle und künftige Marktentwicklungen. Für den harten Wettbewerb im Markt sieht er die Carat-Unternehmensgruppe gut gerüstet

geben wollen“, betonte Vollmar. Dazu gehört unter anderem die dritte Fortsetzung der Carat-Elektronikoffensive, die gemeinsam mit den Partnern AVL Ditest, Texa und Tecnotest vorangetrieben wird.

Zwei neue Werkstattkonzepte

Von diesen Unternehmen können Werkstätten modernes Diagnoseequipment beziehen, dessen Gegenwert mit Umsatzboni verrechnet wird. Neu ist außerdem die Carat-Trainingsakademie. Auf der Online-Plattform soll den Werkstattkunden technisches und kaufmännisches Know-how nicht nur besser vermittelt werden, die Plattform soll auch dabei helfen, individuelle Trainingsveranstaltungen besser auffinden und planen zu können. Auch ihre Teilnahme an diesen Akademie-Kursen werden die Partnerbetriebe von Carat über Umsatzvergütungen refinanzieren können.

Gleich zwei neue Werkstatssysteme sollen künftig dazu beitragen, dass die Werkstattpartner sich erfolgreich auf das Reparaturgeschäft mit Transportern und das Unfallreparaturgeschäft konzentrieren können. „XLService“ für Transporter ist ein Marketingkonzept, mit dem Werkstätten die Klientel der Transporterfahrer, vor allem Gewerbetreibende, gezielt ansprechen können. Neben eigener Signalisation und Marketingmaßnahmen bietet die



Carat den Partnern auch technisches Know-how und ein auf die Klientel abgestimmtes Ersatzteilprogramm mit ebensolcher Teileversorgung. Dabei verfährt man nach dem Motto: alles aus einer Hand und will über die Carat-Gesellschafter neben einem Komplettsortiment für Verschleißteile auch Produkte für die Ladungssicherung bis hin zur Innenausstattung von Transportern bieten.

Das Thema Karosserie und Lack ist innerhalb der Carat nicht neu. Neu ist allerdings, dass man unterschiedliche Bausteine für Karosserie- und Lackierwerkstätten in einem eigenen Werkstatssystem bündelt und damit nach eigenen Angaben, das erste, lackmarkenunabhängige System schafft. Carcolor, so

der Name, bietet den Partnern neben eigener Signalisation Software, technisches Know-how und einen entsprechenden Produkt- und Lieferservice über spezialisierte Großhändler auch weiterführende Unterstützung für die erfolgreiche Kundenansprache. Insbesondere bei der Akquisition von Privat- und Flottenkunden sowie künftig auch Versicherern und Schadensteuerern will die Zentrale den Carcolor-Partnern besondere Unterstützung bieten. Dabei greift man auch auf das Know-how zurück, das man in den letzten Jahren mit dem Full-Service-Werkstatssystem ad AutoDienst und ad Truckdrive gesammelt hat. fs