



Carat Karosserie- und Lackkonzept

Bunte Gesellschaft

Die Teilehandelskooperation Carat will mit dem System Carcolor auch Karosserie- und Lackbetrieben Systemunterstützung bieten. Wir haben Systemleiter Thilo Brocksch zu den Inhalten und zur Ausrichtung des Systems befragt.



Steht das Konzept in Konkurrenz zu bekannten Systemangeboten großer Lackhersteller?

Nein, wir sehen Carcolor nicht als Konkurrenz zu den bekannten Systemangeboten. Wir sind vielmehr der Meinung, dass es als Ergänzung angeboten werden kann. Zudem hat ein K&L-Händler auch einen Kundenstamm, an den er keine Lacke verkauft und daher das Systemangebot der Lackmarke nicht einsetzen kann. Hier hilft Carcolor. Aber auch bei Kunden, die aus verschiedensten Gründen nicht ein Systemangebot der Lackindustrie umsetzen wollen, kann Carcolor angeboten werden.

Wie viele Partner gibt es zur Zeit? Wie viele sollen es innerhalb der nächsten zwei Jahre werden?

Carcolor steht jetzt als fertiges System für Kunden zur Verfügung. Aktuell hat der Systemvertrieb begonnen, bis Jahresende erwarten wir 30 bis 40 Systempartner. Für die ersten 50 Partner bieten wir ein äußerst attraktives Einstiegspaket an.

Rekrutieren Sie neue Partner bevorzugt aus den Reihen bestehender AutoDienst-Betriebe oder kann jede Werkstatt Carcolor-Partner werden?

Prinzipiell kann jede Werkstatt, die von einem an die Carat angeschlossenen K&L-Händler betreut wird, Partner werden. Aber auch aus den bestehenden Werkstattsystem-Partnern der Carat können Carcolor-Betriebe werden.

Welche Anforderungen bestehen für Werkstattunternehmer für den Beitritt zum Carcolor-Konzept?

Zunächst muss es sich bei dem Interessenten um den Betreiber eines Karosserie- und Lackierfachbetriebs handeln. Alternativ kann es sich auch um einen Kfz-

Herr Brocksch, welche Unterstützungsleistungen stellt die Zentrale für Partner des Carcolor-Konzepts zur Verfügung?

Wir bieten unterschiedliche Leistungen zur Unterstützung von Marketing und Kundenakquisition. Zum Beispiel Flyer für Autofahrer zu den Themen Smart Repair, Gebrauchtwagenaufbereitung, Unfallreparatur, des Weiteren Anzeigenvorlagen für die regionale Presse, eine eigene Homepage im Internet, ein Tag-der-offenen-Tür-Paket, die Außensignalisation für den Betrieb, Mailingvorlagen, XL-Service für Transporter, Reparaturfinanzierung oder Kundenersatzwagen. Für die technische Ausstattung der Partner haben wir Rahmenvereinbarungen mit führenden Herstellern, die Produkte speziell für den K&L-Bereich zur Verfügung stellen. Und natürlich unterstützen wir auch den Bereich Schulung/Weiterbildung. Beispielsweise über die K&L-Großhändler, aber

auch die Carat hat Schulungen etwa zur Akquisition von gewerblichen Kunden oder im Bereich BWL im Angebot.

Welche Lackmarken hat Carcolor im Programm?

Carcolor ist ein lackmarkenunabhängiges Werkstattsystem. Es ist bei allen Werkstätten aller Lackmarken einsetzbar. Zudem vertreiben die K&L-Händler der Carat verschiedene Lackmarken, die die Partner einsetzen können.

Wie sieht insgesamt das Produktspektrum aus, mit dem Carcolor-Partner über die Carat/ihre Gesellschafter versorgt werden können?

Partner können das gesamte Produktspektrum vom Lackierzubehör, Verbrauchsmaterialien, Chemieprodukten, Werkzeugen, Werkstattausrüstung und vieles mehr beziehen. Die einzelnen K&L-Händler der Carat vertreiben zusätzlich noch die Lacke ihrer jeweiligen Lackmarke.



Bilder: Carat

Zu den Systemleistungen gehören auch Ersatzfahrzeuge



Thilo Brocksch will regionale Netzwerke im System schaffen

Betrieb mit einer entsprechenden Fachabteilung für Karosserie- und Lackarbeiten handeln. Personell sollten ein Lackierer oder Karosseriemeister und zwei produktive Mitarbeiter (Vollzeit) in der Werkstatt beschäftigt sein. Zudem sollte der Betrieb alle für die Dienstleistungen notwendigen Werkzeuge und Einrichtungen vorhalten. Vorausgesetzt wird außerdem das Angebot eigener Werkstattleistungen in den Bereichen Karosserie und Lack oder zumindest eine feste Zusammenarbeit mit einem Karosseriebauer, wenn sich der Betrieb ansonsten auf Lackarbeiten beschränkt.

Gerade im K+L-Bereich werden viele Aufträge vor allem über die Zusammenarbeit mit Versicherungen generiert (Schadensteuerung). Unterstützt Carcolor Partner auch bei diesem Thema? Die Zusammenarbeit mit Versicherungen, Schadensteuerungen und Fuhrpark-/Flottenbetreibern ist ein wesentlicher Grund für die Gründung des neuen Systems gewesen. Mit Versicherungen laufen die

ersten Erfolgversprechenden Verhandlungen, operativ in Betrieb ist bereits das Fuhrparknetzwerk in Zusammenarbeit mit unserem Fahrzeugservicesystem ad-Auto Dienst.

Wie sieht die spezielle Unterstützung der Partner für den Bereich Flotten-/Großkundenakquisition konkret aus?

Momentan entwickelt die Carat ein Netzwerk speziell zur Ansprache von Flotten- und Großkunden. Hierfür gibt es fünf Pilotregionen, in denen diese Netzwerke bereits bestehen, weitere folgen. Hier werden in nächster Zeit auch die Carcolor-Betriebe in das Projekt mit aufgenommen. Bei diesem Projekt arbeitet eine Anzahl von 10 bis 15 Werkstätten in der Region als Netzwerk zusammen. Dieses Netzwerk spricht mit Unterstützung der Carat-Zentrale Flotten- und Großkunden an.

Welche Kosten entstehen dem Carcolor-Partner für die Mitgliedschaft im System?

Um Carcolor-Partner zu werden, wird eine Systemeinstiegsgebühr von 199,00 Euro fällig. Für diese Gebühr erhält der Partner ein Einstiegspaket, das folgende Leistungen enthält: eine Leistungstafel (1 x 1,50 m), eine Fahne (Standardformat), Schaufensterklebestreifen, eine Lizenz unseres elektronischen Katalogsystems ELEK AT (ohne Updates) sowie Tageszeitungsanzeigenmotive. Im Anschluss fällt eine monatliche Systemgebühr von 110 Euro an. Hierfür erhält der Partner Marketingleistungen wie z.B. eine Internetseite im Carcolor-Design, Anzeigenvorlagen, Mailingvorlagen, Reparaturfinanzierung oder den regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit anderen Carcolor-Partnern. Weitere Marketingleistungen bietet die Carat vergünstigt für ihre Werkstattpartner an.

Herr Brocksch, vielen Dank für das Gespräch.
Frank Schlieben



GUTER SERVICE HEISST, FÜR ALLE AUFGABEN IMMER DAS RICHTIGE WERKZEUG PARAT ZU HABEN.

Guter Service beginnt mit der Kundenkommunikation bei der Fahrzeugannahme. Um die Wünsche der Kunden richtig beantworten zu können, bedarf es zum einen durchgängiger Serviceprozesse, aber ebenso auch der passenden Werkstattausrüstung. Von der Diagnose über die Hebeteknik bis zum Reifenservice – von der AU über den Klimatechnikservice bis zu Weiterbildungskonzepten – vom Bremsenservice bis zu Servicekonzepten bietet WOW! Ihnen die passenden Werkzeuge für Ihren Erfolg.



Mehr Erfolg im Werkstattgeschäft mit Lösungen von WOW!

Würth Online World GmbH
Schliffenstr./Falkhof Tel. 07940 15-1770 info@wow-portal.com
74653 Künzelsau Fax 07940 15-3299 www.wow-portal.com

automechanika
Besuchen Sie uns!
Halle 11.0, Stand C35

diagnostic • equipment