



Bei Autocrew gibt es ab Ende des Jahres eine Beratung in Baufragen
Bilder: AutoCrew, Automeister

Bauberatung von Werkstattssystemen

Keine Paläste

Umfangreiche Konzepte zur Unterstützung seitens der Systemzentralen suchen bauwillige Werkstattspartner meist vergebens. Wichtige betriebswirtschaftliche Tipps und Kontakte zur Baubranche sind jedoch im Angebot.

Werkstattssysteme stehen ihren Partnern bei der Lösung von Problemen des Service-Alltags mit Rat und Tat zur Seite. In den Systemzentralen finden Werkstätten häufig das erforderliche Know-how und die Kontakte. Dennoch können die Zentralen nicht für alle Bedürfnisse Unterstützung bieten. Ein Beispiel ist die Bauberatung. Eine Umfrage von Auto Service Praxis ergab, dass Unternehmen, die modernisieren oder einen kompletten Neubau wagen, nur teilweise Hilfe erwarten können. Bei den meisten Werkstattssystemen gibt keine eigene Bauberatung. Bauwillige Partner

bekommen zwar Tipps von den Systemberatern, oft existiert aber weder ein ausgearbeitetes Konzept noch feste Kooperationspartner, mit denen die Bauvorhaben durchgeführt werden.

Betriebswirtschaftliche Tipps

Zwei der befragten Systemzentralen, AutoCrew oder 1a autoservice, arbeiten zumindest gerade an Konzepten zur Bauberatung. Andere hatten früher Beratungsleistungen mit eigenen Angestellten im Portfolio, haben sich zwischenzeitlich aber wieder davon verabschiedet, wie

beispielsweise Bosch Car Service - mangels Auslastung, wie Harald Sprenger erklärt. Komplett Bau- oder Architekturtrupps waren und werden aber nie Teil einer Systemzentrale sein. Alle Systeme bieten jedoch Unterstützung, die indirekt in den Bereich Bau und Modernisierung einfließen, wie das Thema Betriebswirtschaft. Die Systemzentrale von Automeister etwa bietet Kfz-Unternehmern, die mit einem Neubau liebäugeln, nach Wunsch eine Standortanalyse. Dabei wird das Marktpotenzial für das Einzugsgebiet untersucht. Auf dieser Basis können die Experten relativ genau die künftige Auslastung



Wir gestalten die Werkstatt der Zukunft

Schon heute stellen sich die Mitglieder des ASA-Bundesverbandes den Aufgaben von morgen. In den ASA-Arbeitskreisen wird über zukunftsweisende Entwicklungen informiert und diskutiert. Gemeinsam wird die Herausforderung angenommen, die Werkstatt von morgen aktiv mitzugestalten. Somit werden die Grundlagen für die dauerhafte Existenz der Kfz-Branche geschaffen, die ihren Ausdruck in innovativen Produkten der ASA-Mitglieder finden.

Service am Automobil
Qualität - Innovation - Sicherheit





Automeister hilft bei der finanziellen Kalkulation für den Neu- oder Umbau.

wurfs oder die Lage der Zufahrten. Für den Bau selbst und die vorbereitenden Maßnahmen, etwa den Bauantrag, suche man sich dann einen lokalen Partner. Zu einer Zusammenarbeit mit Baufirmen vor Ort gibt es keine Alternative, so sehen das alle

errechnen. Dies erlaubt Rückschlüsse auf die Größe der neuen Betriebsstätte und die Zahl der Werkstattarbeitsplätze. AutoCrew in Schweinfurt erarbeitet bei Bedarf ebenfalls eine Rentabilitätsrechnung anhand der wichtigen Kennzahlen. Wie hoch sind die Kosten? Wann macht sich Investition bezahlt? Wie viele Werkstatt-Arbeitsplätze sind nötig? „Wir wollen eine Situation vermeiden, wie wir sie aus dem Vertragsbereich kennen. Es geht nicht darum, Paläste zu errichten, bei deren Bau sich niemand Gedanken über eine Amortisation macht“, erklärt Geschäftsführer Thomas Bothe. Einen ähnlichen betriebswirtschaftlichen Service bieten alle befragten Systemzentralen an. Dass sich der Ausbau lohnt, dafür haben die Werkstätten selber ein gutes Gespür. Eine Vergrößerung ist notwendig, wenn die Werkstattauslastung hoch, die Kapazitäten aber zu gering sind. Manche möchten sich auch ein zusätzliches Standbein schaffen, beispielsweise durch einen Anbau für den Bereich Karosserie und Lack oder Fahrzeughandel. Auch sehr beliebt ist der Bau einer Dialogannahme, weiß Horst Regnath von ASP Select.

Im Aufbau

AutoCrew wird nach Angaben von Bothe ab Ende 2007 eine umfassende Bauberatung anbieten. Diese soll Hilfe bei Umbau und Neubau, vom Genehmigungsverfahren bis hin zur kompletten Ausstattung der Werkstatt umfassen. Das Angebot wird in enger Kooperation mit einem externen Dienstleistungsunternehmen aus der Baubranche erfolgen, das die überregionalen Dienstleistung erbringt. Dazu zählt die Skizzierung des Gebäudeent-

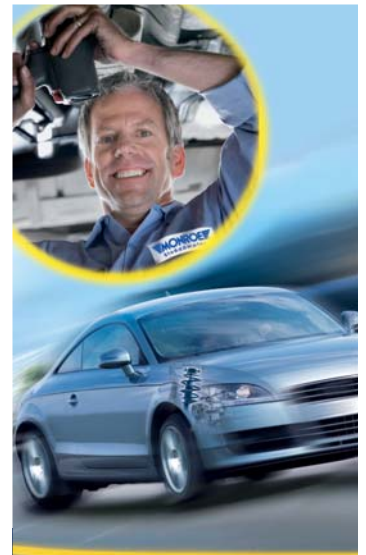
befragten Unternehmen. Eine einzige Baufirma als fester Kooperationspartner, die die Bauvorhaben der Partner bis ins Detail begleitet, sei Unsinn: „Schließlich haben wir Werkstattpartner von Flensburg bis Garmisch-Partenkirchen“, betont Klaus Zick von 1a autoservice.

Kontakte vermitteln

Ähnlich sieht es auch Jan Mill von ad-Auto Dienst. Partner bekämen keine speziellen Empfehlungen, ihnen werde nur gezeigt, welche spezialisierten Baufirmen es gebe. Man habe in der Vergangenheit zahlreiche Bauvorhaben begleitet und kenne Betriebe, die mit dem Bau von Werkstätten Erfahrungen haben. Viel Wissen existiere bereits in den Werkstätten, erklärt Regnath. Aus diesem Grund stelle ASP-Select den Kontakt zu Werkstätten her, die bereits Bauvorhaben erfolgreich in die Tat umgesetzt haben. Partner sollten sich gegenseitig Tipps geben und helfen Die Systemzentrale sehe sich als Informationsgeber und vermittele die Kontakte.

Wenige Vorgaben

Wenig Hilfe, dafür auch wenig Einmischung: Beim Bau selbst nehmen die wenigsten Zentralen Einfluss: Die Systempartnerschaft entspreche schließlich eher einer Mitgliedschaft und keinem „knallharten Franchising“, wie Philipp Hess von Motoo betont. Deshalb gebe es keine Vorgaben, lediglich einen vernünftigen Empfangsbereich oder die deutliche Außensignalisation wolle man umgesetzt sehen. Die Zentralen erwarten schließlich ein einheitliches und professionelles Erscheinungsbild. *Martin Schachtner*



MONROE® ist das Original

Seit vielen Jahren erfüllt Monroe® die strengen Kriterien der Erstausrüstung von Autobauern in der ganzen Welt.

Ein Spitzenteam aus qualifizierten Ingenieuren entwickelt ständig neue Technologien für eine breite Palette leistungsgesteigerter Stoßdämpfer für die globale Automobilindustrie und den Ersatzteilmarkt – so wie die vor kurzem bei Audi, Ford, Volvo und Mercedes eingeführten elektronischen CES Stoßdämpfer.

Mit mehr als 95% Abdeckung ist Monroe® auf dem europäischen Ersatzteilmarkt führender Anbieter mit Stoßdämpfern aus eigener Produktion.

Wir sind der perfekte Partner – für Sie und Ihre anspruchsvollen Kunden.

Das Original zählt und zahlt sich immer wieder aus.

