



Systeme im Überblick

Frage	AC Auto Check www.ac-autocheck.de	ad-AUTO DIENST www.ad-autodienst.de	AUTOFIT www.temot.de (Stand 2005)	AUTOMEISTER www.automeister.de
1. Aktuelle Zahl der Systempartner (Stand Mai 2007)?	428	ca. 620	781	D: 78; A: 7; SLO: 8; RO: 5
2. Neue Partner 2006, Wegfälle Fabrikatsbetriebe, Existenzgründer?	86, k. A. k. A.	k. A. k. A.	61 19	neu: 17; weg: 12; Fabrikat: 9; Existenzgr.: 2
3. Wie viele Partner insgesamt aus Fabrikatsbetrieben? System als Zweitmarke?	k. A.	k. A.	234	Fabrikat (auch ehem.): 48 Zweitmarke: 17
4. Geplante Zahl der Partner bis Ende 2007?	480	650	k. A.	D: 90; A: 8; SLO: 8; RO: 8; HU:3
5. In welchen Postleitzahlgebieten suchen Sie verstärkt nach neuen Partnern? In welchen europäischen Ländern ist oder wird Ihr System zudem installiert?	bundesweit Rumänien, Griechenland, Türkei (alle unter ACC)	bundesweit in 16 europ. Ländern rund 4.000 ad-AUTO DIENST Betriebe	gesamtes Bundesgebiet Süddeutschland Europa: ist: Belgien, Finnland, Frankreich, Niederlande soll: Rumänien, Serbien-Montenegro, Tschechien, Ungarn	bundesweit Österreich, Slowenien, Rumänien neu: Ungarn
6. Geplante Neuheiten im System für 2007?	Ausbau bestehender Bausteine, Reparatur-Potenzial-Analyse, ELN-Fahrzeughörse	Ausbau des Schulungsprogramms (Systemeinstiegsschulung, BWL, Serviceverkauf), kostenloses hochwertiges Systemeinstiegspaket, Ausbau des Partnernetzes.	Umsetzung des Fahrzeug-handelsmoduls First select	Werkstattersatzwagen in CI, alle Kosten übernimmt Zentrale (Leasing, Versicherung) Kostenlose Verkehrs-Rechtsschutzversicherung für Kunden
7. Welche Systembausteine müssen alle Partner umsetzen und wie und wie häufig wird deren Umsetzung kontrolliert?	einheitliche Außensignalisation, Schulungen, Verkaufsförderungsmaßnahmen. Regelmäßige Kontrolle durch Konzeptberater.	Außensignalisation im CI von ad-autodienst, Einsatz Software Easy Work, Werbemittelpaket u.v.m., Umsetzung laufend geprüft und gefördert	Leistungsinhalte der Module Technik, Organisation, Kommunikation. Begleitung durch Dienstleistungs-Betriebswirtschaftsberater	Die Umsetzung aller 9 Bausteine wird vom Außendienst jährlich überprüft und mit Bonussystem bewertet. Je nach Umsetzung bis 700 Euro Werbezuschuss
8. Welche Maßnahmen setzen Sie ein, um Ihr System und das Leistungsspektrum der Partner zum Endverbraucher hin zu kommunizieren? Welche finanzielle Beteiligung der Partner daran?	Umfangreiche und individuelle Marketingaktionen, von den Werkstätten eigenständig über Werbebühne konzipiert. Exklusivaktionen mit Industrie. Kundenmagazin f. Autofahrer	Fußball-Bandenwerbung, regionale Werbung Print oder Internet, Autofahrerkampagne „Starke Leistung“, Ersatzwagenaktion u.v.m. Überregionale Aktionen: Carat, Regionale Aktionen: anteilig Partner	Umfangreiche Werbepakete für regionale Einzugsgebiete der Partner. Kostenbeteiligung der Partner ergibt sich aus der regionalen Umsetzung	B2C und B2B Öffentlichkeitsarbeit, PR, Sponsoring, Kundenzeitschrift: keine Werbegebühr f. Partner
9. Welche konkreten Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung (technisch, unternehmerisch, im Service) Ihrer Partner planen Sie für 2007?	Ständige Kontrolle und Umsetzungen helfen durch ATR-Gesellschafter. Umfangreiches Schulungsangebot. QM-System mit lfd. Kontrolle. Werkstatttests.	Carat Qualitätsmanagement, Werkstatttests, Serviceberater-Wettbewerb, div. Schulungen, ADI-Gütesiegel u.v.m.	Teilnahme an definierten Trainings Interne Werkstatttests	regelmäßige Werkstatttests, umfangreicher Betriebscheck mit Bonussystem, Teilnahme an einschlägigen Wettbewerben
10. Welche Softwareprodukte empfehlen Sie Ihren Partnern? Welche davon sind Pflicht? Welche zusätzlichen Kosten entstehen dem Partner dadurch neben der Systemgebühr?	ATRis, ATRis Technik, Warenwirtschaftsprogramme über ATR-Gesellschafter, z. B. Henry, Werbas.	Carat EASY WORK (ELEKAT, ELEKATplus, EASY WHEELS), Grundgebühr in Systemgebühr, Update-Kosten, Zusatzmodule optional, Auto Compact (techn. Daten) im ersten Jahr kostenlos	REPDOC Professional	WERBAS RepXpert
11. Welche Garantierprodukte bieten Sie Ihren Partnern? Mit welchem Dienstleister arbeiten Sie dabei zusammen?	Mobilitätsgarantie, Gebrauchtwagengarantie, Mondial	Mobilitätsgarantie: Mondial GW-Garantie: Empfehlung aktuell vorteilhafter Produkte	Mobilität-, Gebrauchtwagen-, Neuwagenanschlussgarantie	Automeister-Garantie mit der GSG im Automeister-Design Mobilitätsgarantie mit D.A.S.
12. Ist der Einkauf von Teilen und Zubehör Bestandteil der Systempartnerschaft? Verlangen Sie exklusiven Teilebezug über die Zentrale? Wie groß ist das zur Verfügung stehende Liefersortiment? Welchen Umfang haben Teilebezugsverpflichtungen jährlich?	Keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit den ATR-Gesellschaftern. Vollsortiment über die ATR-Gesellschafter mit leistungsstarker Logistik.	Warenbezugsverpflichtungen und Jahreszielvereinbarungen sind Gegenstand der Vertragsbeziehung des Partners mit dem zugeordneten Carat-Großhändler	Umsatz- und Bonusvereinbarungen sind Bestandteil der Systempartnerschaft	keine Warenbezugsbindung
13. Aktueller Stand der Systemgebühren?	einmalig: 1.000 Euro für das Startpaket. 65 Euro monatliche Systemgebühr	1.298 Euro Einstiegsgebühr 110 Euro Monatsgebühr	2.950 Euro Einstiegsgebühr 125 Euro Monatsgebühr (darin enthalten div. Software, elektr. u.v.m.)	Einstiegsgebühr: 4.500 Euro monatlich: 375 Euro
14. Unterstützungsmaßnahmen für Partner im Bereich Betriebswirtschaft?	Schulung durch ATR-Akademie, umfangreiche Beratung durch ATR-Gesellschafter	Derzeit ist ein neues Schulungsprogramm im Aufbau (Technik, BWL, Verkauf, Führung, Organisation)	BWL-Trainings, Betriebsvergleiche, individuelle BWL-Beratung vor Ort	umfangreiche Unterstützung bei BWL, Betriebsdatenblätter und -vergleiche, Marktpotenzialanalyse, Rating, Controlling, Ertragsplanung
15. Welche Finanzdienstleistungen sind für Partner über die Zentrale nutzbar? (Einkaufs-, Absatz-, Reparaturkosten)	Komplette Produktpalette für Versicherungen und Finanzierung über spezielle Dienstleister	Einkaufs-, Absatz-, Reparaturfinanzierungen, EK-Finanzierung für Fzghandel, Leasing, Flottenmanagement	Einkaufs-, Absatz-, Reparatur-, Zubehörfinanzierung	alle, Besonderheit: Automeister-Card ermöglicht dem Kunden flexible Zahlungsmöglichkeiten
16. Koop.partner Finanzdienstleistungen?	Santander Consumer Bank	Santander Consumer Bank	Santander Consumer Bank	Santander C. Bank; PlusFinanzservice
17. Ansprechpartner für Werkstätten?	Sabine Gans Tel. 0711/9189799 sgans@atr.de	Jan Mill Tel. 0711/79452202 jan.mill@carat-gruppe.de	Klaus Grote Tel. 0711/510985-61 k.grote@temot.de	Mirtja Bartsch Tel. 06103/75 34-582 mirtja.bartsch@schaeffler.com



	AutoCrew www.autocrew.de	Auto Service Partner www.asp-24.de/www.select.ag	BOSCH BPS www.bosch-partner-system.de	1a autoservice www.centro-handel.de
	650	412	913	über 1.400
	neu: 64, davon 29 mit Fabrikat	neu: 104; weg: 8; 28 noch oder ehem. Fabrikat; 5 Exitenzgründer	ca. 50 Neupartner netto	neu: 123; davon 42 mit Fabrikat weg: 54
	ca. 30% aus Fabrikatsbereich ca. 20% als Zweitmarke	ca. 15%	k. A.	ca. 300
	720	500	950	1.500
	bundesweit in Verhandlung	Neuakquise in Abhängigkeit vom Standort des jeweiligen Select-Großhändlers. deutschsprachiger Raum	alle PLZ-Gebiete zurzeit 13.500 Betriebe in 141 Ländern	nach Standortpotenzial Österreich
	Telematikbaustein, Zubehörangebote, Rapsöl-umrüstung, Truck-Garantie, Partikelfilternachschrüstung, Standheizungseinbau, neue Werbebeilage, neue Regionalveranstaltungen (8x)	neue Endverbraucherwerbung, eigener ASP-Messstand, neue Imageflyer, Kundenersatzfg., Serviceheft, Streuwerbemittel, Internetauftritt, zusätzliche Schulungen und Seminare	deutschlandweite Promotionaktion zur Steigerung des Bekanntheitsgrades und Neukundengewinnung; neue Bosch Service Markenstandards 2007	Einführung eines internetbasierten Werbegenerators
	Außensignalsation, Mobilitätsgarantie, Endverbraucherwerbung mit Logo, Teilebezug von ZF-Trading und Industriepartnern. Truck&Trailer: Zertifizierung. Kontrolle mehrfach jährl. durch Systemberater	keine Verpflichtung, Selbstbestimmung der Inhaber	Teilnahme an technischen Trainings Verwendung ESI(tronic) Einheitliche Gestaltung Teilnahme an Marketingaktivitäten Kontrolle durch Außendienst und Audits	Signalisation, Schulungen, techn. Ausrüstung Umsetzung der Werbemaßnahmen
	Printwerbung, Werbeportal, Marketingberatung, Radiowerbung, indiv. Internetseiten. Sonderkonditionen für Werbeaktivitäten der Partner, viele Leistungen durch Zentrale abgedeckt (Werbeportal, Radiowerbung, Entwurf indiv. Werbematerialien)	4 x jährl. 3000 kostenlose Prospekte mit Individualisierung, Mailingaktionen, Streuwerbemittel, Unterstützung bei Infoveranstaltungen, Messen und Events. größtenteils ohne finanzielle Beteiligung der Partner	jährlich 6 zentral verteilte Prospektaktionen mit 42 Millionen Exemplaren, Handzettel, Direktmailings, Kundenkarte u.v.m.	Endverbraucherwerbung in AutoBild und über die Motorbörse, Partnerschaft mit autobild.de, Internetauftritt, Veranstaltungen, Aufwendungen für VKF- und Mediapaket: 49 Euro/Monat
	Ausbau der QM-Aktivitäten, Ausbau Leistungsspektrum mit neuen Bausteinen, Schulungen, Werkstatttests, Endverbraucherbefragung, Kundenzufriedenheitsanalysen.	vielfältige Weiterbildungsprogramme, kaufmännische und technische Schulungen, interne Infoveranstaltungen, Direkte Einflussnahme und Qualitätskontrolle durch Systemberater vor Ort.	Auditierung nach festgelegtem Markenstandard unangemeldete Werkstatttests bei 50% der Betriebe pro Jahr, Qualitätstrainings, Maßnahmenpläne vor Ort bei Qualitätsdefiziten	neutrale Werkstatttests, Inspektionsschulungen, 2 techn. Pflichtschulungen/Jahr, Schulungen zu Marketing, Kundenmanagement, BWL, Hotline und Vor-Ort-Beratung durch Kundendiensttechniker
	AC Tech Professional (300 jährl. Pkw; 400 jährl. Lkw) AC Orga Professional (ab 72 Euro/Monat)	SelectDoc (9,90 Euro/monatl.) und/oder Internetportal Autoteilepilot (kostenlos)	ESI(tronic) WERBAS, BODI TecDoc, TecCom Bosch Internetplattform Bosch-Service Extranet Kosten nach Betriebsgröße und Nutzung	CENTROfaktura
	Mobilitätsgarantie, Truck-Garantie Gebrauchtwagen- und Reparaturkostengarantie, Neuwagenanschlussgarantie	Mobilitäts- und Fahrzeuggarantie für Neu- und Gebrauchtwagen; Mondial	Bosch Service Assistance (Mobilität) über ARC Transistance Brüssel; Real Garant	Mobilitäts-, Gebrauchtwagen- und Neuwagenanschlussgarantie Gebrauchtwagengarantie über Mondial und Multipart
	keine Verpflichtungen bezüglich Lieferanten und Teileumsatz. Bevorzugung der Industriepartner Sachs, Boge und Lemförder und ZF-Trading-Produkte wird erwartet.	keinerlei Bezugsverpflichtungen für die Partner, SELECT-Händler sollten als Hauptlieferant genutzt werden.	individuelle Zielvereinbarungen mit Bosch-Vertragsgroßhändlern (Centro)	Teilebezug kein Bestandteil der Systempartnerschaft, aber Vereinbarung zwischen Gesellschaftern und Partnern. Gesellschafter bieten Vollsortiment.
	0 bis 139 Euro/monatlich, abhängig von der Höhe der individuellen Bonusrückvergütung	keine Eintrittsgebühr; monatliche Systemgebühr 24,90 Euro (inkl. 12.000 Prospekte/Jahr)	keine Eintrittsgebühr, Monatsgebühr zwischen 135 und 420 je nach Betriebsgröße	Startpaket (inkl. Pylon, Schild, Homepage und 2.000 Flyer) 3.700 Euro monatl. 49 Euro Mediapaket
	umfassendes Beratungsangebot zu Kennzahlenanalyse, G+V-Analyse, Bilanzanalyse, Bankenrating, Schwachstellenanalyse, allg. Betriebsberatung u. v. m.	in Planung	umfangreiches Seminar- und Beratungsangebot für alle BWL-Bereiche	Schulungen im Rahmen des VKF- und Mediapaketes. Themen werden laufend erweitert.
	sämtliche Finanzierungsformen werden angeboten	Finanzierung von Ersatzteilen, Reparaturen, Zubehör, Fahrzeuge	Gebrauchtwagen- und Absatzfinanzierungen Leasingangebote für Werkstattaufrüstung	volles Finanzdienstleistungsangebot
	mehrere Banken und Versicherungen	Dresdner-Cetelem-Kreditbank	Santander-Consumer-Bank, BHW-Bank	Santander Consumer Bank
	Markus Schmitt , 0 97 21/4 75 69 60 markus.schmitt@autocrew.de Holger Braitmaier 0 97 21/4 75 69 63 holger.braitmaier@autocrew.de	Horst Regnath 01 60/97 00 10 73 h.regnath@select.ag	Harald Sprenger info.bps@de.bosch.com	Klaus Zick Tel. 07 21/6 25 02-23 zick@centro-handel.de



Systeme im Überblick

Frage	CopartsPlus/ProfiServiceWerkstatt www.coparts.de	Meisterhaft (ATR) www.meisterhaft.com	premio Reifen-Service www.premio.de	stop+go Auto Sofort Service www.stopandgo.de(Stand 2005)
1. Aktuelle Zahl der Systempartner (Stand Mai 2007)?	1.250 Werkstatt 500 Handel	1.675	230	Das System wird derzeit komplett neu strukturiert, keine aktuellen
2. Wie viele neue Partner 2006, davon ehem. Fabrikatsbetriebe?	k. A. k. A.	203 k. A.	k. A. keine	Daten und Aussagen verfügbar
3. Wie viele Partner insgesamt aus Fabrikatsbetrieben? System als Zweitmarke?	k. A.	k. A.	keine	
4. Geplante Zahl der Partner bis Ende 2007?	2.000 langfristig	D: 1.700	260	
5. In welchen Postleitzahlgebieten suchen Sie verstärkt nach neuen Partnern? In welchen europäischen Ländern ist oder wird Ihr System zudem installiert?	bundesweit, Coparts nur Deutschland ProfiService Werkstatt europaweit	bundesweit Österreich	bundesweit besonders Süddeutschland Schweiz, Russland, Ungarn, Türkei Kasachstan, Usbekistan, u. a.	bundesweit Italien: 10
6. Geplante Neuheiten im System für 2007?	ab April Trennung der Signalisation: Profi Service Werkstatt für Pkw Top Truck für Nkw CopartsPlus Auto für Fachmärkte	Weiterentwicklung und Ausbau der bestehenden Bausteine, Reparatur-Potential-Analyse ELN-Fahrzeugsbörse,	Reifenschutzbrief (Versicherung) Online-Werkstattplaner Werbeauftritt in großen Autozeitschriften, Sportmagazinen, ADAC	regelmäßige Partnertreffen, neu entwickelte Handbücher, individuelle Werbe- und Kommunikationsunterstützung durch Systemzentrale, neues Schulungs- und Qualifizierungsangebot
7. Welche Systembausteine müssen alle Partner umsetzen und wie häufig wird deren Umsetzung kontrolliert?	Signalisation in CI, Mehrmarken-wkst., AU/HU, Mobilitätsgarantie, Weiterbildung, Teilnahme an Marketingaktionen, Werkstattausstattung, etc.	einheitliche Außensignalisation Schulungen, VKF-Maßnahmen laufende Überprüfung und Unterstützung durch Systemberater	Marketing-Kommunikation inkl. Werbeaktivitäten, Kfz-Service-Paket, IT-Konzept, Betriebsvergleich, insges. 20 Bausteine, Kontrolle 4x/Jahr	Außensignalisation, EDV-Warenwirtschaftssystem, Einsatz von Werbemitteln, Teilnahme an Schulungen und Kundenbefragungen, Meisterbetrieb, selbstständig oder als Tochterunternehmen eines Markenbetriebs permanente Überprüfung
8. Welche konkreten Maßnahmen setzen Sie ein um Ihr System und das Leistungsspektrum der Partner zum Endverbraucher hin zu kommunizieren? Welche finanzielle Beteiligung der Partner daran?	Kooperation ADAC und BSW Image- und Kinowerbung, Conny's Kinderclub, Individuelle Print - Werbeplattform pro Partner. Entwicklung, Durchführung und Marketing im Jahresbeitrag enthalten. Partner trägt Ermäßigungen u. Schaltkosten	Eigenständige Konzeption von Marketingmaßnahmen durch Werkstätten über Werbebühne (Internet) Individualisierte Endverbraucherprospekte, Exklusivaktionen mit Industriepartnern, Kundenmagazin für Autofahrer	lokale und nationale Werbemaßnahmen Beteiligung der Partner: je nach Umsatz	diverse Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen wie Prospekte, Einleger, diverse Anzeigen, Berichte in Fachzeitschriften, Sonderheft in AUTOHAUS, Flyer, Promotion, Funkspots u.v.m.
9. Welche konkreten Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung (technisch, unternehmerisch, im Service) Ihrer Partner planen Sie für 2007?	Qualitätsoffensive, laufende Prüfung der Partner bei Technik und Weiterbildung, Werkstatttests	ständige Kontrolle und Umsetzungshilfen durch ATR-Gesellschafter, umfangreiches Schulungsangebot, QM-System, Werkstatttests	Ausbau der Schulungen Technik, BWL, Verkauf, Werkstatttests, Kundenzufriedenheitsbefragungen	permanente Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen, Kundenbefragungen, Werkstatttests
10. Welche Softwareprodukte empfehlen Sie Ihren Partnern?	Coparts ProfiCar, ProfiShop , Coparts Technik- u. Teile-DVD	ATRI, ATRI Technik, Warenwirtschaft mit HENRY, WERBAS	Tiresoft II/MIS II Repdoc	WERBAS
11. Welche Garantierprodukte bieten Sie Ihren Partnern? Mit welchen Dienstleistern arbeiten Sie dabei zusammen?	GW-Garantie: Europe Assistance Mobilitätsgarantie: Mondial Coparts-Schutzbrief: Europe Assistance	Mobilitätsgarantie GW-Garantie Mondial	Reifenschutzbrief Mobilitätsgarantie	Mobilitätsgarantie: Mondial VW/Audi-Originalteile, Fremdmarken vergleichbarer Qualität
12. Ist der Einkauf von Teilen u. Zubehör Bestandteil der Systempartnerschaft? Verlangen Sie exkl. Teilebezug über die Zentrale? Wie groß ist das zur Verfügung stehende Liefersortiment? Welchen Umfang haben Teilebezugspflichten?	Die Cop. - Gesell. sind Vollsortimenter im Teilbereich	keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit den ATR-Gesellschaftern Vollsortiment	nein	für Fahrzeuge der Marke VW Bezug von mindestens 30% Originalteilen, darüber hinaus Bezugsempfehlungen
13. Aktueller Stand der Systemgebühren?	525 Euro Jahresbeitrag für 2007	keine Eintritts- oder monatliche Gebühren	umsatzabhängig, zwischen 5.200 und 12.800 Euro/Jahr	keine Einstiegsgebühr Systemgebühren 2% vom Umsatz, Werbeaufwendungen 2% vom Umsatz.
14. Unterstützungsmaßnahmen für Partner im Bereich Betriebswirtschaft?	auf Anfrage Unterstützung durch externe Berater	Schulungen durch ATR-Akademie Beratung durch ATR-Gesellschafter	BWL-Schulungen, Beratungen vor Ort, Jahresplanung, Betriebsvergleiche	Betriebsvergleiche, individuelle BWL-Beratung vor Ort, Finanzierungs- und Bauberatung
15. Welche Finanzdienstleistungen sind für Partner über die Zentrale nutzbar? (Einkaufs-, Absatz- und Reparaturkosten)	Reparaturkosten-, Teilekauffinanzierung, u.a.	komplette Produktpalette für Versicherung und Finanzierung über spezielle Dienstleister	ja, verschiedene Möglichkeiten	ja, im üblichen Umfang
16. Koop.partner Finanzdienstleistungen	Citi-Bank	Santander-Consumer-Bank	Santander-Consumer-Bank	Volkswagenbank
17. Ansprechpartner für Werkstätten	Ulrich Wohlgemuth (GF) Tel. 0201/31940-10 info@coparts.de	Thomas Sülzle Tel. 0711/91897913 tsuelzle@atr.de	Wolfgang Pfeil Tel. 0221/97666-299 wolfgang.pfeil@gdhs.de	detlef.saemisch@stopandgo.de

MOTOO www.motoo.de	point S www.point-s.de
MOTOO Werkstatt: 112 Premium Partner Handel: 45 30 Werkstatt, 3 Handel	gesamt 750 Autoservice 260 Autoservice Neustart 2006
15	k. A.
160 Werkstatt 50 Handel	Autoservice 350
PLZ-Gebiete 4, 5, 6 Nordhessen, Saarland	bundesweit europaweit
Einführung MOTOO Performance neue Serviceaktionen Erweiterung der Logistikkompetenzen Neue Schulungsangebote, z. B. Turbo Ausbau der Partner-Web-Plattform	weitere TÜV-Zertifizierungen zusätzliche Vereinbarungen mit Leasinggesellschaften, zusätzliche Industrie- und Lieferantenverträge für Elektronik, Kommunikation, Navigation, Fahrzeughandel
Signalisation als MOTOO-Partner, technische und kaufmännische Schulungen, Einsatz der Warenwirtschafts- software EFFIZIENZ und des elektr. Teilekatalogs SPEKTRUM	Marketing/Werbung, Schulungen, Signalisation, TÜV-Zertifizierung, Teilebezug zu 75% über Logistikpartner jährliche Kontrolle
regionale Anzeigenschaltungen, eigene Marketingmaßnahmen der Partner mit Unterstützung der Zentrale, Plakat- werbung im Umfeld der Partner, Radio, Endkunden- und Tuning-Plattform, Marketingschulungen, u.a., durch Systemgebühren abgedeckt	TV- und Radiowerbung, Beilagen, Motorsportsponsoring, Anzeigen, POS-Material, Internetauftritt, Flotten- und Leasinggesellschaften durch Systemgebühren abgedeckt
Ausbau der Schulungskonzepte, Kundenbefragungen, Unterstützung durch Systemberater, kontinuierliche Einbindung des MOTOO-OPTI-Teams EFFIZIENZ	permanente Betreuung, jährliche TÜV-Zertifizierung, Dienstleistungspakete, Technische Hotline, Aus- und Weiter- bildung, BWL-Beratung, Analysen etc.
Europa weite Mobilitätsgantie GW-Garantie, NWanschlussgarantie, CarGarant, Mondial	RADIUS i. Verb. mit SW der Logistik- Partner (ATRis, TiRep, centroDigital)
Exklusivitätsvereinbarungen und Teilebezugsverpflichtungen bestehen nicht. Teilebezug ist Bestandteil der Systempartnerschaft über Premium- Partner, Vollsortiment.	Teilebezugsverpflichtung zu 75% mit Logistikpartner
Einstiegsgebühr: 3.100 Euro monatlich: 103 Euro Softwareservice EFFIZIENZ: ab 22 Euro	wird mit gesamten Kooperations- gebühren abgedeckt
umfangreiches Schulungs- und Seminarangebot, Beratungen	BWL-Beratung, Marktpotenzialanalysen, Wettbewerbsanalysen, Finanzierungs- und Liquiditätsplanung, Existenz- gründungsplanung, u. a.
Einkaufs-, Absatz- und Reparaturkosten finanzierungen	Einkaufs-, Absatz- u. Reparaturkosten- finanzierung
Santander-Consumer-Bank	VR-Bank, Santander-Consumer-Bank
Josi Preuß 02 21/54 00-1 22 info@motoo.de	Gerd Heidemann 0 61 54/63 91 85 gheidemann@point-s.de