

Full-Service-Werkstatssysteme im Überblick

Frage	AC Auto Check www.ac-autocheck.de	ad-AUTO DIENST www.carat-gruppe.de	AUTOFIT www.trost.de/www.pvautomotive.de
1. Aktuelle Zahl der Systempartner	547 (01.05.09)	550	ca. 1.200 (gesamt)
2. Neuzugänge /Wegfälle 2008/09	107/35	75/25	131/38 (Trost-Markenpartner, nur Süd)
3. Fabrikatsbetriebe/Existenzgründer	ca. 10%/k. A.	20%/< 5 %	58/k. A.
4. geplante Zahl der Partner bis Ende 2009	600	600	k. A.
5. In welchen Gebieten werden Partner gesucht? In welchen europäischen Ländern ist oder wird das System installiert?	bundesweit Rumänien, Ungarn, Griechenland, Türkei	bundesweit Deutschland	k. A. Österreich, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ukraine, Ungarn
6. Geplante Systemneuheiten für 2009/10	Ersatzfahräder im Konzeptdesign ADVOMOTIVE Rechtsberatungstool verbesserte Kollektion Berufs- und Imagekleidung	Trainingskonzept mit bedarfsgerechten Maßnahmen, Ausbau der Leistungen für institutionelle Kunden (Flotten etc.)	eLearning-Kurse Matrix Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008
7. Welche Systembausteine sind Pflicht? Wie wird die Umsetzung kontrolliert?	Signalisation, Schulungen, Verkaufsförderung Regelmäßige Kontrolle durch Konzeptberater	Erzatzteilebezug über CARAT gemäß Zielvereinbarung (Überprüfung am Ende Wirtschaftsjahr), Außensignalisation (einmalig nach Beitritt)	nach Eigenbedarf, nicht verpflichtend
8. Welche Marketingmaßnahmen zum Endverbraucher werden eingesetzt? Finanzielle Beteiligung der Partner?	Kundenmagazin „Checkheft“, Baustein „Hallo Frau“ für weibl. Zielgruppe, Online-Werbe Bühne Kosten anteilig	Prospekt „Starke Leistung, Plakate, Anzeigenvorlagen Serebriefvorlagen (50 % Zuschuss), regionale Kampagne SLK (70 % Zuschuss), Inspektionsgutscheine (kostenlos), Fußballbandenwerbung (kostenlos)	Online-Werkstattsuchportal meinewerkstatt.de 29 € monatl. eigene Internetadresse (in Systemgeb. enthalten)
9. Konkrete Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung für 2009/10	Premium Fzg.-Endkontrolle mit Dekra, Umsetzungshilfen durch ATR-Gesellschafter, umfangreiches Schulungsangebot, QM-System mit laufender Kontrolle	bedarfsgerechtes Trainingskonzept, Elektronik- und Diagnose-Foren, Serviceberater-Wettbewerb	Matrix Zertifizierung
10. Welche Softwareempfehlung an Partner? Welche sind Pflicht? Welche zusätzlichen Kosten für Partner?	ATRis (ab 16,60 € mtl.), ATRis Technik (ab 24 € mtl.), Wkst.-Abrechnungsprogramme über ATR-Gesellschafter	EASY WORKS: ELEKAT (25 € /Quartal f. Updates) ELEKAT plus (kostenlos)	repdoc Professional, repdoc, repcom (in Systemgeb. enthalten)
11. Welche Garantieprodukte bieten Sie Ihren Partnern an? Wer sind die Kooperationspartner/Dienstleister?	Mobilitätsgarantie; D.A.S.	Mobilitätsgarantie, Gebrauchtwagengarantie; Mondial, europ assistance	Mobilitätsgarantie; CarGarantie
12. Besteht eine Teilebezugs-/Abnahmeverpflichtung für die Partner?	keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit Gesellschaftern	Bezug über CARAT-Sortimentsgroßhändler mit individueller Vereinbarung	Jahreszielvereinbarung mit Gesellschafter, Bonus bei Zielerreichung
13. aktuelle Systemgebühren?	Startpaket: 1.000 € (einmalig) monatl. Gebühr: 39 €	110 € monatl.	200 € monatl.
14. Unterstützung im Bereich Betriebswirtschaft?	Unterstützung durch Konzeptberater Schulungen der ATR-Akademie	Handbuch, Fern- und Praxisschulungen im Serviceberaterwettbewerb, Trainingskonzept, individuell	kaufmännische Trainings, Prozessoptimierung im Rahmen der Zertifizierung
15. Welche Finanzdienstleistungen bieten Sie Ihren Partnern an? Wer ist Kooperationspartner/Dienstleister?	komplette Produktpalette für Versicherungen und Finanzierung über diverse Dienstleister	Absatz-/Reparaturkostenfinanzierung; Santander	Reparaturkosten-, Zubehörfiananzierung; Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe BDK
16. Wer ist Ansprechpartner für Werkstätten?	Sabine Gans 07 11/91 89 79-69 acautocheck@atr.de	Kristina Vetsch 06 21/8 60 80-2 26 kristina.vetsch@carat-gruppe.de	Constantin-Sorin Anghelina 07 11/4 01-34 35 sorin.anghelina@trost.de

AUTOMEISTER www.automeister.de	AutoCrew www.autocrew.de	Auto Service Partner www.asp-24.de	BOSCH CAR SERVICE www.bosch-partner-system.de
81 (D)	418	492	1010
8/k. A.	k. A.	87/21	k. A.
57/ k. A	k. A.	17%/3	k. A.
k. A.	k. A.	520	ausscheidende Betriebe ersetzen
bundesweit Österreich, Slowenien, Ungarn, Rumänien	bundesweit Österreich, Tschechien, Slowakei, Polen, Holland, Schweiz	bundesweit	bundesweit 141 Länder
kostenloser Werkstattersatzwagen, kostenfreie Reifenhandelsplattform, Vereinbarungen mit Großhandelskooperationen	permanente Anpassung an Marktgegebenheiten	Flottengeschäft, neue Kundenersatzfahrzeuge. überregionale Kundenzuführung	Optimierung und Umsetzung vorhandener Maßnahmen
Umsetzung aller Bausteine wird einmal jährlich überprüft	Teilnahme technische Trainings, Verwendung ESI[tronic], einheitliche Gestaltung, Teilnahme an Marketingaktivitäten, laufende Kontrolle	Meisterbrief, Signalisation Überprüfung bei Abschluss	Teilnahme an technischen Trainings, Verwendung ESI[tronic], einheitliche Gerstaltung. Teilnahme an Marketingaktivitäten, laufende Kontrolle
Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, kostenfreie Partner-Homepage keine Werbegebühr	zentrale und regionale Werbe- und Marketing- aktivitäten Kostenbeteiligung nach Betriebsgröße und Nutzung	Zeitungsbeileger, Printwerbervordrucke, Mailingaktionen, Plakatwerbung etc. zum Teil in Gebühr enthalten, sonst subventioniert	zentrale und regionale Werbe- und Marketing- aktivitäten Kostenbeteiligung nach Betriebsgröße und Nutzung
Regelmäßige Werkstatttests, Teilnahme an Branchenwettbewerben	neues Qualitätsprofil für AutoCrew-Betriebe, ISO-Zertifizierung	Aktualisierung und Erweiterung des Schulungsangebotes	Auditierung fest definierte Markenstandards, unangemeldete Werkstatttests bei 50 % der Betriebe pro Jahr, Entwicklung von individuellen Maßnahmenplänen
TIM (in Systemgeb. enthalten) Werbas (Empfehlung)	k. A.	Autoteilepilot (kostenlos) WAP (ab 9,90 €/mon.) Select Business (ab 22 €/mon.)	ESI[tronic] Werbas, BODI, TecDoc, TecCom (Empfehlung) Kosten nach Betriebsgröße und Nutzung
AUTOMEISTER-Fahrzeuggarantie Mobilitätsgarantie	Mobilitätsgarantie europaweit (Mondial) Neuwagenanschluss-, GW-Garantie, Reparaturkostenversicherung, Gasgarantie über europ assistance	Garantieversicherungen Mondial, Allianz	Mobilitätsgarantie (ARC Transistance) GW-Garantie (Real Garant)
freier Teileeinkauf, keine Warenbezugsbindung	über autorisierte Teilergroßhändler	keine Teilebezugsverpflichtung, Großhändler als Hauptlieferant gewünscht	Bezug und Vereinbarungen über die Gesellschafter der CENTRO
375 € monatl.	139 € monatl.	24,90 € monatl. (inkl. 12.000 Prospekte)	135 bis 420 € monatl. nach Betriebsgröße
eigene BWL-Beratung, Marktpotenzialanalyse, Umsatz- und Ertragsvorschau	Seminare, Beratungen	in Planung	Seminare, Beratungen für alle Bereiche
Einkaufs-, Absatz-, Reparaturkostenfinanzierung AUTOMEISTER-Card Santander, Plus-Finanzservice	alle Finanzdienstleistungen Santander, BDK	alle Finanzdienstleistungen BDK, TEBA Kreditbank	GW-Finanzierungen, Absatzfinanzierungen Reparaturkostenfinanzierung Santander, LB Berlin
Ost: Jörg Dölicke 01 62/26 639 30 Nord/West: Jörg Hermanns 01 62/2 66 39 28 Süd: Alfred Räumler 01 62/2 66 39 32	Holger Braitmaier 0 97 21/47 56-9 63 holger.braitmaier@autocrew.de	Horst Regnath 01 60/97 00 10 73 h.regnath@select.ag	Harald Sprenger 07 21/9 42 18 14 info.bps@de.bosch.com

Full-Service-Werkstatssysteme im Überblick

Frage	1a autoservice www.centro-handel.de	ProfiService Werkstatt www.coparts.de	Meisterhaft autoreparatur www.autopartner-atr.de
1. Aktuelle Zahl der Systempartner	1.520 (D + A)	800	1.595 (01.05.09)
2. Neuzugänge /Wegfälle 2008/09	129/89	k. A.	135/81
3. Fabrikatsbetriebe/Existenzgründer	250/0	10 %/k. A.	ca. 10%/k. A.
4. geplante Zahl der Partner bis Ende 2009	+ 100	nationale Flächendeckung	1.650
5. In welchen Gebieten werden Partner gesucht? In welchen europäischen Ländern ist oder wird das System installiert?	bundesweit in mittleren und Großstädten Österreich	Schleswig-Holstein Mecklenburg-Vorpommern Europa	bundesweit Österreich
6. Geplante Systemneuheiten für 2009/10	Neue Signalisation, neue Homepage, neues Leistungspaket	Aktive Marketingunterstützung in Glas, Gas, Reifen; neuer Kinospot, Conny´s Kindertag im Legoland, Internet	Ersatzfahräder im Konzeptdesign ADVOMOTIVE Rechtsberatungstool verbesserte Kollektion Berufs- und Imagekleidung
7. Welche Systembausteine sind Pflicht? Wie wird die Umsetzung kontrolliert?	Signalisation, technische Ausrüstung, Schulungen, Warenbezug beim Gesellschafter mehrmals jährlich durch Systemberater	Außergestaltung, zukunftsorientierte Wkst.- ausrüstung, einheitl. Berufskleidung, Internet, Marketing. lfd. Kontrolle durch Systemberater	Signalisation, Schulungen, Verkaufsförderung Regelmäßige Kontrolle durch Konzeptberater
8. Welche Marketingmaßnahmen zum Endverbraucher werden eingesetzt? Finanzielle Beteiligung der Partner?	permanente Printwerbung in Auto Bild, Auto Bild Sportscars, Klassik, AUTO TEST; Bannerwerbung auf autobild.de, Paket für 64 €	3 x jährl. Zeitungsbeilage (2 x in Gebühr enthalten) ADAC Vorteilspartner, BSW Partner, Internetauf- tritt, Ebay, Kino	Kundenmagazin „meisterheft“, Baustein „Hallo Frau“ für weibl. Zielgruppe, Online-Werbephase Kosten anteilig
9. Konkrete Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung für 2009/10	Werkstatttests, Ausweitung technische Schulungen und Betreuung durch Hotline	lfd. Qualitätsoffensive Technik und Service	Premium Fzg.-Endkontrolle mit Dekra, Umset- zungshilfen durch ATR-Gesellschafter, umfang- reiches Schulungsangebot, QM-System mit laufender Kontrolle
10. Welche Softwareempfehlung an Partner? Welche sind Pflicht? Welche zusätzlichen Kosten für Partner?	CENTROdigital (42 €/mon.) Pflicht CENTROfaktura (39 €/mon.) optional	COPARTS Teilekatalog, Inspektionsdaten, Inspektionspläne, technische Daten in Jahres- beitrag enthalten	ATRis (ab 16,60 € mtl.), ATRis Technik (ab 24 € mtl.), Wkst.-Abrechnungsprogramme über ATR-Gesellschafter
11. Welche Garantieprodukte bieten Sie Ihren Partnern an? Wer sind die Kooperationspart- ner/Dienstleister?	Mobilitätsgarantie, GW-Garantien; Mondial, Multipart	Mobilität, Neuwagenanschluss, Gebrauchtwagen, Autogas, Schutzbrief; europ assistance	Mobilitätsgarantie; D.A.S.
12. Besteht eine Teilebezugs-/Abnahme- verpflichtung für die Partner?	Vereinbarung mit Gesellschafter, keine Exklusivität, aber Großteil über Gesellschafter	Individuelle Vereinbarung mit dem Gesellschafter	keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit Gesellschaftern
13. aktuelle Systemgebühren?	Startpaket 3.939 €, keine Monatsgebühr, anteilig an Werbung, Schulung, Internet etc.	795 € Jahresbeitrag	Startpaket: 1.000 € (einmalig) monatl. Gebühr: 39 €
14. Unterstützung im Bereich Betriebswirtschaft?	verschiedene Schulungen, Betriebsvergleiche geplant	durch externe Dienstleister	Unterstützung durch Konzeptberater Schulungen der ATR-Akademie
15. Welche Finanzdienstleistungen bieten Sie Ihren Partnern an? Wer ist Kooperationspartner/Dienstleister?	alle Finanzierungsarten; Santander	Reparaturkostenfinanzierung; Dresdener Cetelem Bank	komplette Produktpalette für Versicherungen und Finanzierung über diverse Dienstleister
16. Wer ist Ansprechpartner für Werkstätten?	Klaus Zick 07 21/6 25 02-23 zick@centro-handel.de	Thomas Michalzik 02 01/3 19 40-0 michalzik@coparts.de	Sabine Gans 07 11/91 89 79-40 info@atr.de

Premio Reifen- und Autoservice www.gdhs.de	MOTOO www.motoo.de	stop+go www.stopandgo.de
238	140	21
k. A.	30/keine	15/keine
keine	12/keine	alle/keine
+ 30	150 - 160	k. A.
bundesweit Schweiz, Russland, Ungarn, Kasachstan, Türkei, Usbekistan, Tschechien, Slowakei, Polen	PLZ 4, 5, 6	Städte ab 100.000 EW international
Green Business Corporate Behaviour	Werbemaßnahmen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades, gezielte Verkaufsaktionen, Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung, Intensivierung der pers. Betreuung, Ausbau Fzg.-Handel, Kundenkarte	komplett neu ausgerichtet
Marketing-Kommunikation inkl. Werbeaktivitäten, Kfz-Service- Angebot, IT-Konzept. Betriebsvergleich; Kontrolle 4 x jährl. durch Gebietsmanager	Schulungen, Nutzung technische Informationen, Außenauftritt lfd. durch Systemberater	alle Systembausteine sind verpflichtend
Nationale Werbung durch Zentrale, lokales Marketingbudget abhängig vom Einkauf bei Konzernmarken, lokale Werbegemein- schaften	Internet, Pressearbeit, Radiospot, Druckvorlagen, Fahrzeugbeschriftung, Großplakate, Werbegeschenke, Messen + Veranstaltungen, Aktionen vor Ort	Zeitungsbeilagen und Direktmarketing Kosten 1:1 umgelegt
über 80 Schulungen im eigenen Trainingscenter, Unterstützung in Betriebsführung durch Gebietsmanager und Autoservice-Berater, Testkauf im Wechsel mit Kundenzufriedenheitsbefragungen	vielfältiges Schulungsprogramm, persönliche Betreuung, Werkstatttest, Reparaturpotenzialanalysen	fortwährende interne und externe Qualitätsmaßnahmen
tiresoft II inkl. Warenwirtschaft, ATR und RepDocSchnittstelle, FOS, PAT, VMI kostenlos	Effizienz (Empfehlung)	ASP-System Kosten nach Zahl der Serviceberater-Arbeitsplätze
Reifenschutzbrief, Mobilitätsgarantie	Mobilitäts-, Neuwagenanschluss- und GW-, Gasgarantie	alle gängigen Garantien
bestimmtes Kontingent an Konzernware ist umzusetzen, Möglichkeit FRI-Gesellschafter zu werden	hoher Grad an Einkaufsloyalität gewünscht, Vollsortiment, 6 x tägl. Lieferung	Lieferung über Systemzentrale, Volkswagen AG, Großhandelspartner
umsatzabhängig zwischen 5.200 und 12.800 €/pro Jahr	Einmalig: 3.100 € (inkl. Einstiegspaket, Software, Zuschuss Außensignalisation) 123 € monatl.	k. A.
MIS II, BWL-Schulungen, Beratung vor Ort, Jahresplanung, Betriebsvergleiche	Potenzialanalyse, persönliche Beratung, Schulungen, umfangreiches Fahrzeughandelsmodul	Leistungen werden von der Zentrale erbracht
KfW-Fördermittelberatung, Bankgespräche, Credit Pool, strategische Kooperationen mit Banken, Zahlungszielvereinba- rungen mit GD-Konzern, Kundenfinanzierungen; Deutsche Bank, Santander	Einkaufsfinanzierung von Handelsfahrzeugen Absatzfinanzierung, Reparaturkostenfinanzierung mit MOTOO-Card, Leasing; Santander, Dresdner Bank u. a.	alle gängigen Finanzdienstleistungen Wahl durch Franchisenehmer
Jochen Clahsen 02 21/9 76 66-2 99 jochen.clahsen@gdhs.de	Mirtja Bartsch 07 21/5 48 00 94 m.bartsch@hess-gruppe.de	stop+go Systemzentrale 0 23 03/1 05-13 61 info@stopandgo.de