

**Erfolgreiche Betriebe
sind in Zukunft
Rundum-Dienstleister**



Welche Chancen gibt es, der Entwicklung im automobilen Servicegeschäft entgegen zu treten?

- **Kompetenz schaffen in der
zeitwertgerechten
Reparatur**
- **Smart-Repair Profitcenter**



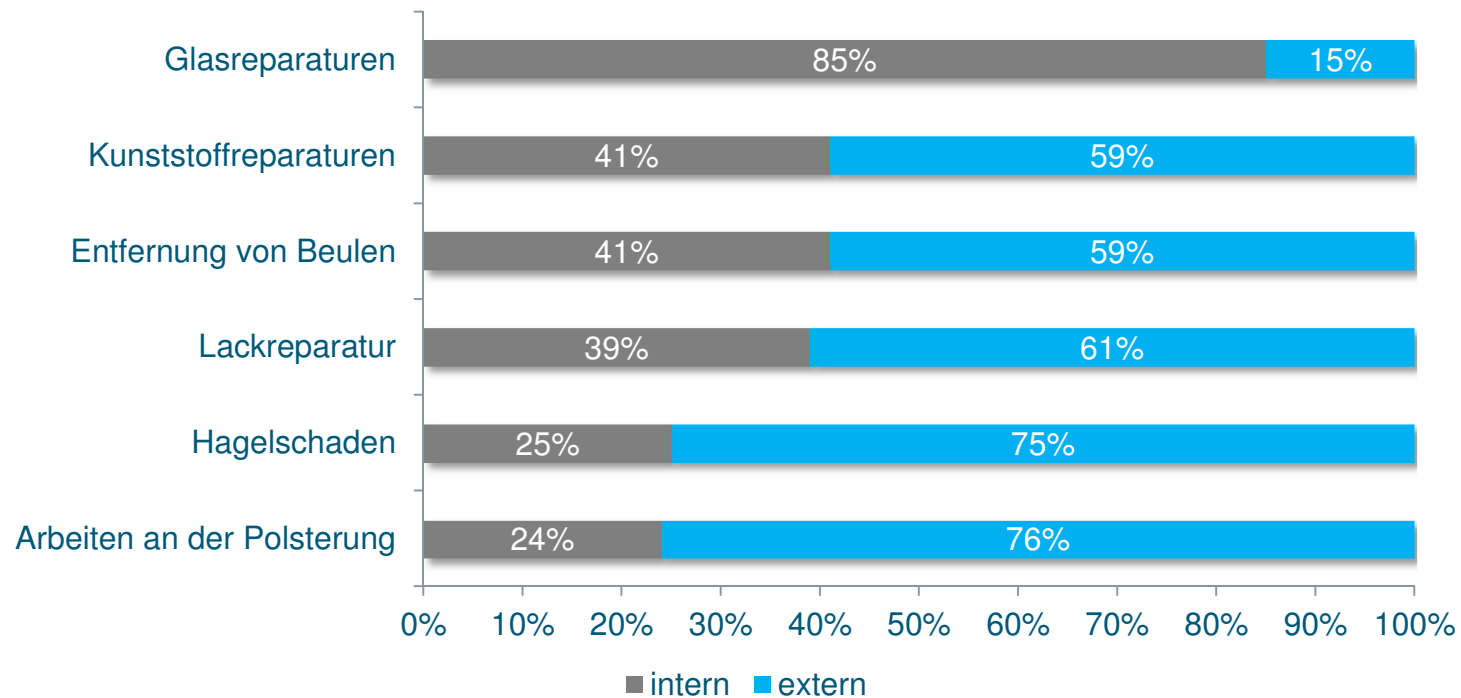
Smart-Repair hat Potenzial

ifa-Studie sieht für Autohäuser ungenutzte Geschäftsfelder

Professionelle Konzepte sollen renditeorientierten Service bringen

Bisher nutzen mehr als 70% der Autohäuser bei Spot-Repair externe Dienstleister

Angebotssituation von Smart-Repair Eigene Durchführung (intern) vs. Fremdvergabe (extern)



Quelle: Institut für Automobilwirtschaft, Smart-Repair im Autohaus, Befragungszeitraum Mai 2014, $n_{\text{gesamt}} = 275$, puls Marktforschung GmbH

Wirtschaftlichkeitsbeispiel markengebundenes Autohaus



- **Potential Gebrauchtwagen – Leasingrückläufer**

- ø Anzahl der verkauften Fahrzeuge p.a. an Wiederverkäufer 250 Stück
- davon Fahrzeuge die Potential zum Verkauf an Privatkunden haben 75 %
- Bruttomehrertrag je Fahrzeug nachprofessionellem Smart Repair 1.000€
- **nicht genutztes Ertragsvolumen 187.500**

- **Potential im Service**

- ø Anzahl Fahrzeug-Durchgänge p.a. 3.200 Stück
- - davon Fahrzeuge die Smart Repair Bedarf haben 35 %
- ■ Bruttomehrertrag je Fahrzeug 120 €
- **nicht genutztes Ertragsvolumen 134.400 €**

- **Potential für Fremdfabrikats-Reparatur**

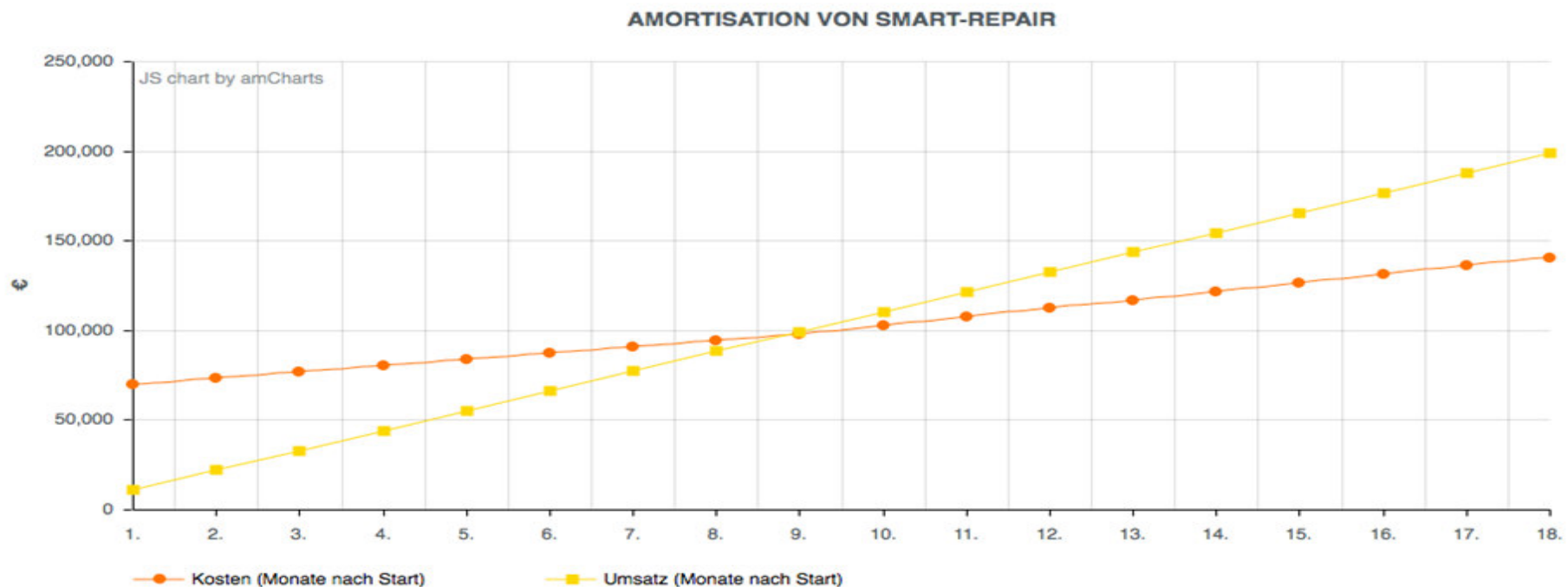
- ■ ø Anzahl Fahrzeuge pro Monat, die auf Grund aktiver Werbung 20 Stück
- ■ Bruttomehrertrag je Fahrzeug € 120
- **nicht genutztes Ertragsvolumen 28.800 €**

-
- **Jährliches Ertragspotenzial 350.700 €**

Was hält Sie zurück?

- fehlendes Personal
- nötige Investitionen
- Interne Strukturen
- Konkurrenz zu eigenen Lackierungen

Aus heutiger Sicht hindert vor allem das fehlende (Fach-)Personal Autohäuser daran selbst Smart-Repair anzubieten. Laut der "Service Studie 2014 – Smart-Repair im Autohaus" wurden besonders die Investitionen für Werkzeuge, Materialien und Personal häufig als unsicher empfunden. Des Weiteren befürchten die Entscheider im Autohaus die mangelhafte Umsetzung im direkten Verkauf an den Endkunden.



Quelle: IFA Service-Studie 2014
Smart Repair im Autohaus

Spot-Repair
260 €

Scheinwerfer-Aufhellung
120 €

Felgenreparatur
180 €

Lederpolster Instandsetzung
85 €

Preiswert, aber nicht billig

Mit Smart-Repair lässt sich Geld verdienen, wenn Technik, Know-how und Marketing stimmen.

Entscheidend sind:

- Aufeinander abgestimmte Produkte
- Effiziente Reparaturmethoden
- Anwenderwissen
- Aktive Werbemaßnahmen

Die Kleinschadenreparatur wird zum lukrativen Geschäft



Halten Sie die
Deckungsbeiträge im
eigenen Haus, bevor Sie
Fremdleister beauftragen



Reduzieren Sie Ihre
Abhängigkeit von
Herstellern und
Versicherungen



Senken Sie die Standtage
Ihrer GW durch flexiblen
Einsatz Ihrer eigenen
Mitarbeiter

Finanziell ein gutes Geschäft



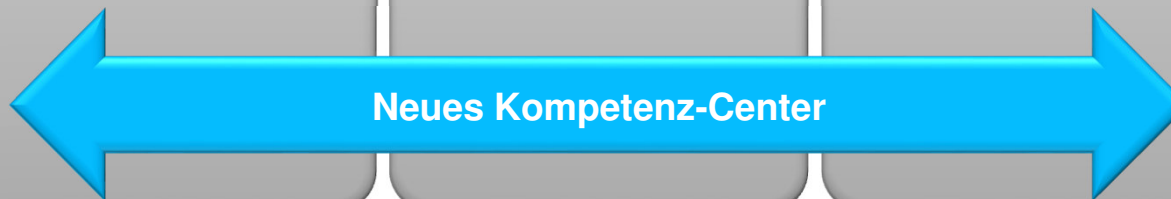
Eigene und GW- und
Leasingrückläufer
schneller und kosten-
günstiger instand setzen



Erweitern Sie Ihre
Servicemöglichkeiten
in der Direktannahme
um Smart-Repair

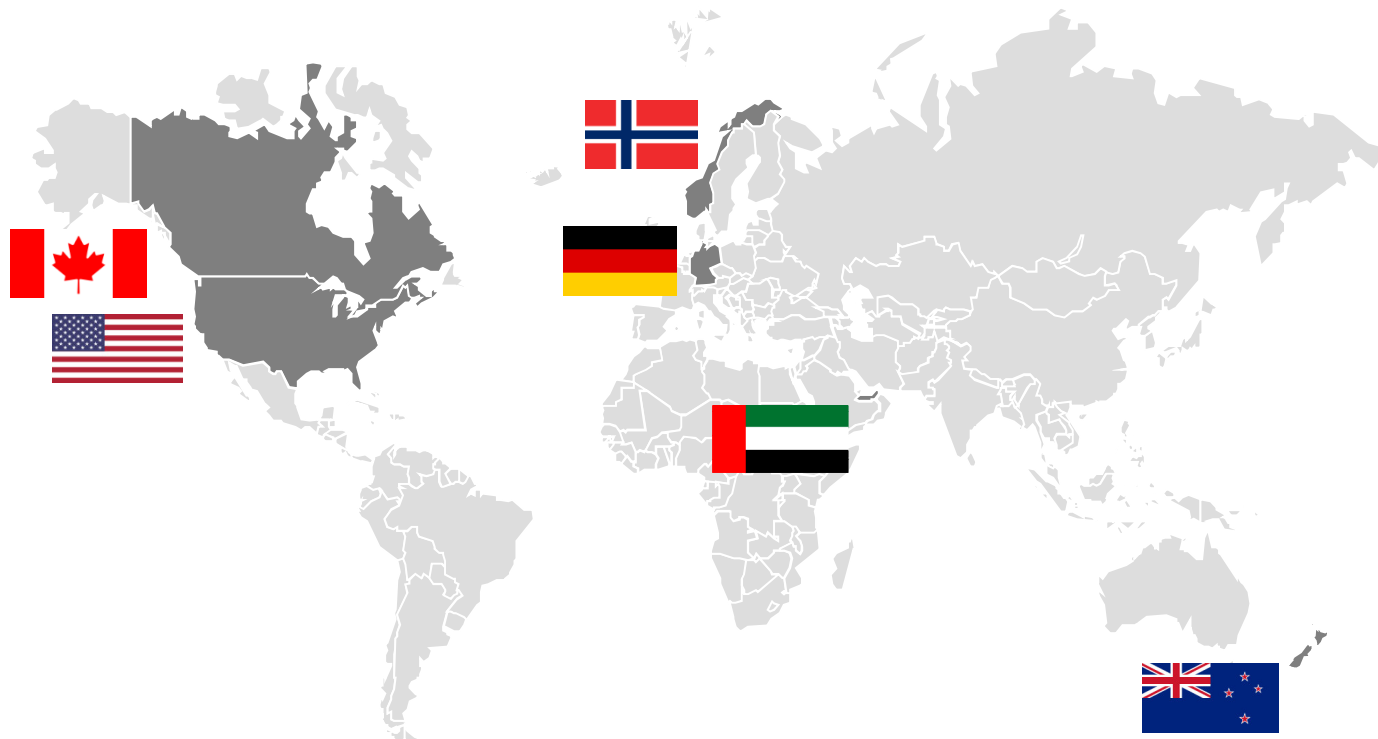


Gewinnen Sie die
Fremdfabrikatsfahrer
durch das
MPS Marketing-Konzept



Neues Kompetenz-Center

- Wir sind Spezialist für Premium Smart-Repair.
- MPS Micropaint hat mehr als 25 Jahre internationale Erfahrung.
- Niederlassungen in Kanada, Norwegen, USA, Neuseeland, Arabische Emirate und natürlich Deutschland.



Ein Konzept für Autohäuser



Spot Repair



Innenraum-Instandsetzung



Felgen-Instandsetzung



Scheinwerfer-Aufhellung



Ausbeulen ohne Lackieren



High-End Produkte



Training



DUSTER 3000

Was bietet das MPS Micropaint Smart-Repair System?



Niedrige Investitionen

- Abgestimmtes Starter-Kit zum Soforteinsatz
- Investition von € 19.000 bis € 39.000 netto
- Schneller ROI, Möglichkeit Finanzierung/Leasing

Hohe Erträge/Profit

- Eigenbestände professioneller instand setzen
- Zusätzliches Angebot = höhere Auslastung
- Effizienzsteigerung im Serviceprozess
- Keine Rabatte auf SVR - Sätze

MPS Unterstützung

- Training Start und Ausbau
- Laufende Marketingunterstützung
Marktbetrachtung, Marktbearbeitung, Web-Marketing
- Prozessbegleitung Sales und Service
- Keine Franchisebindung
- Keine Mindestabnahmemengen



Danke für Ihre Aufmerksamkeit

MPS Micropaint Deutschland GmbH
Udo Preißer
Sales Management, Network Distribution
Mobile +49 1758993718
Mail: upreisser@mpsmicropaint.com