

Systeminfos auf asp-Online

Strukturwandel

Die Full-Service-Werkstattssysteme sind im Servicemarkt eine etablierte Größe. Trotz mehr als 8.000 Full-Service-Systemmitgliedern ist das Interesse der Servicebetriebe an einem Systemvertrag hoch.



Bilder: Archiv

Fragt man Systemberater, welche Art von Werkstätten sich aktuell für einen Systemvertrag interessieren, dann erhält man fast überall die Antwort: (ehemalige) Vertragsbetriebe und Existenzgründer. Bestehende freie Werkstätten, die auf der Suche nach professionellem Support durch einen Systemanbieter sind, sind eher die Ausnahme. Das liegt zum einen daran, dass rund 8.400 Betriebe bereits mit Unterstützung eines Full-Service-Systems arbeiten. Es liegt aber auch daran, dass der Professionalisierungsgrad der Systemanbieter in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen ist.

Partner müssen ins System passen

Wer sich als Werkstattunternehmer um einen Systemvertrag bemüht, muss ins System passen. Das heißt, er muss sich nicht nur in die Marktbearbeitungsstrategie des jeweiligen Systemgebers einpassen, er sollte nach Möglichkeit auch nicht mit den Interessen anderer Partner desselben Systemgebers kollidieren. Zudem sind die Erwartungen an die Leistungsfähigkeit potenzieller Systembetriebe gewachsen. Das beginnt bei der Betriebsgröße. Der klassische Zwei- oder Drei-Mann-Betrieb, der entweder kein Potenzial hat oder nicht

den Willen erkennen lässt, zu wachsen, tut sich heute voraussichtlich schwer, einen geeigneten Full-Service-Systemanbieter zu finden. Drei produktive Mitarbeiter gelten vielen Systemanbietern heute als die absolute Untergrenze für einen aussichtsreichen Systempartner. Das hängt auch mit dem veränderten Aufgabenspektrum vieler Systemzentralen zusammen.

Fördern und fordern

Früher waren die vor allem darauf bedacht, ihren Systempartnern einem Bauchladen gleich möglichst umfangreiche Unterstützungsleistungen für das Tagesgeschäft zu bieten, aus dem sich die Partner nach Belieben bedienen konnten. Mittlerweile greifen die Systemzentralen lenkend ein und fordern die Teilnahme an einzelnen Leistungsbausteinen von ihren Partnern aktiv ein.

Das kann man als einzelner Unternehmer kritisch sehen. Fakt ist, dass Betriebe, die von der Zentrale erdachte Bausteine

► **Systembausteine zu entwickeln ist teuer. Daher fordern Systemgeber ein Mindestmaß an Nutzung ein.**

intensiv nutzen, unter dem Strich auch deutlich erfolgreicher am Markt agieren und vor allem mehr Geld in der Kasse behalten.

Der Drang zu uniformem Leistungsniveau aller Partner hängt zudem mit Ausdehnung auf neue Geschäftsfelder zusammen. In unserer Umfrage vom Juni 2011 nach den für das Jahr 2012 geplanten Neuheiten gaben knapp die Hälfte der Systemanbieter, die in diesem Bereich noch nicht aktiv waren, an, das Thema Flotten- und Großkunden ausbauen zu wollen. Damit sind die Systemzentralen, die zentrale Vereinbarungen mit Flotten-, Leasing- oder Vermietfirmen schließen, nicht mehr länger nur Berater im Hintergrund. Sie greifen aktiv ein und versuchen, zusätzliche Kundenströme in die Partnerbetriebe zu lenken. Allerdings besteht bei keinem System ein Zwang, sich am Großkundengeschäft zu beteiligen.

Flächendeckende Qualifizierung

Besonders kleine Betriebe mit wenigen Werkstattdurchgängen tun sich damit schwer. Denn sie haben oft kein Problem mit der Grundausrüstung. Dafür machen sich Zugeständnisse bei Ersatzteilpreisen und Stundenverrechnungssätzen für sie

► **Flotten- und Großkundenfuhrparks** stehen bei immer mehr Systemzentralen im Fokus.

sofort negativ in der Gesamtbilanz bemerkbar. Für Systemanbieter wiederum besteht die Herausforderung darin, institutionalisierten Kunden ein flächendeckendes Netz bieten zu können, wollen sie mit ihren Systempartnern als Servicealternative in Frage kommen. Bei bundesweit präsenten Kunden gelten dabei 400 qualifizierte Partnerbetriebe die Untergrenze.

Aktuelle Infos auf asp-Online

Stichwort Qualifizierung. Auch Investitionen in die Qualifikation der Systempartner haben die Systemgeber der wichtigsten Full-Service-Werkstattssysteme als einen der wesentlichen Punkte für ihre Arbeit im Jahr 2012 genannt. Was die einzelnen Systemanbieter im Detail planen, finden



Sie in unserem Sonderheft Werkstattssysteme vom Juni 2011. Das Heft kann unter folgender Kontaktadresse bezogen werden:

Im Juni 2011 haben wir unseren Katalog zu den Full-Service-Systemangeboten komplett aktualisiert und überarbeitet, wichtige Informationen außerdem unter www.autoservicepraxis.de/werkstattssysteme

corinna.kaisler@springer.com, Tel. 089/203043-1286 (Preis: 15 Euro inkl. Versand).

Permanent aktualisierte Informationen zu den Werkstattssystemen finden Sie darüber hinaus auch unter www.autoservicepraxis.de/werkstattssysteme im Internet. Hier können Sie nicht nur den Leistungsumfang einzelner Systemangebote miteinander vergleichen. Redaktionelle Beiträge aus der asp und eine

Sammlung von Tipps informieren Sie umfassend zum Thema Werkstattssysteme.

fs

ASA AHS Bremsprüfstände mit Zukunft!

ASA Livestream ist **Pflicht** bei HU und SP! AHS bietet verschiedene Lösungen zur mechanischen, elektronischen und softwaregestützten Übertragung aller relevanten Daten. **Übrigens:** Alle AHS Bremsprüfstände sind nach **neuer Richtlinie zertifiziert!**

PICARO FutureLINE

- neue Datenbanktechnologie für höhere Sicherheit
- noch bedienerfreundlicher und transportabel einsetzbar
- Auswahl verschiedener Anzeigemodi möglich, abgestimmt auf die Bedürfnisse in der Praxis

Ideale Prüfmöglichkeiten: ASA Livestream zusammen mit PICARO und PEDALO!

AHS PEDALO bedienerfreundlich und präzise gibt er Aufschluss über die gesamte Wirkung der Bremsanlage inkl. Bremskraftverstärker

AHS PRÜFTECHNIK

Richtstr. 32 - 27753 Delmenhorst - Tel. 04221-9182-0 - Fax 04221-9182-20 www.ahs-prueftechnik.de - e-mail: info@ahs-prueftechnik.de