



Bilder: Automeister

Weniger ist mehr

Das Franchise-System Automeister wurde zwölf Jahre nach Gründung gründlich überarbeitet. Mit dem Anspruch, mehr Leistung für weniger Geld zu bieten, soll das Full-Service-System deutlich wachsen.

Automeister waren schon immer eine verschworene Gemeinschaft. Im Franchise-System legte man Wert auf maximale Leistungsfähigkeit der Partner und setzte hohe Hürden für Neueinsteiger. Die galten auch beim Thema Geld, denn von den im freien Markt aktiven Werkstattssystemen war Automeister immer das mit den höchsten Gebühren. Doch Vergleiche mit Werkstattssystemen des

Teilehandels mochte man bei Automeister ohnehin nie hören, denn der selbst gesteckte Anspruch war, Partnern ein komplettes Autohausunterstützungskonzept zu bieten. Messlatte waren für die Systemverantwortlichen in der Vergangenheit darum nicht gute freie Werkstätten, sondern gut geführte Marken-Autohäuser.

Die hohen qualitativen und finanziellen Anforderungen brachten es mit

sich, dass die Zahl der Automeister-Partner in den letzten zwölf Jahren nur sehr verhalten stieg. Aktuell zählt Automeister 86 Partner, davon 70 in Deutschland, neun in Slowenien und sieben in Österreich. Zu wenig, um auf Dauer als eigenständiges Systemangebot überleben zu können. Doch genau das will die unter dem Dach der LuK-Aftermarket Service ohG in Langen angesiedelte Systemzentrale sicherstellen



Seit 2000 bietet Automeister Unterstützung für den Fahrzeughandel

www.autoservicepraxis.de

Wir bauen Autohäuser...und mehr!

Voss+Graue Generalbau GmbH & Co. KG
 Bahnhofsallee 36
 48653 Coesfeld-Lette
 Fon : 0 25 46 / 9 10 - 0
 Fax : 0 25 46 / 9 10 - 9 10



Voss+Graue

GENERALBAUUNTERNEHMEN

www.voss-graue.de

und hat deshalb das Franchise-System zum 1. Januar 2006 vollständig überarbeitet. Die Schwierigkeit der Aufgabe bestand dabei darin, anerkannt gute Systeminhalte zu erhalten, das System unter Kostengesichtspunkten zu optimieren und den hohen Qualitätsanspruch an bestehende und neue Systempartner beizubehalten, durch entsprechende Anpassungen das bislang sehr exklusive Systemangebot aber dennoch für einen größeren Interessentenkreis zu öffnen.

Gebühren reduziert

An der grundsätzlichen Philosophie, Systempartner intensiv durch die Systemzentrale zu betreuen und ihnen bestmögliche Unterstützungsleistungen für alle Themenbereiche im Tagesgeschäft zu bieten, hat man daher auch nichts geändert. Dennoch wurden alle Systeminhalte und -zugangsvoraussetzungen unter die Lupe genommen, Schwachpunkte Stück für Stück überarbeitet und entbehrliche Systemangebote gestrichen.

Die wohl wichtigste Botschaft an den Markt ist die deutliche Reduzie-

rung der Systemgebühren. Der Franchisebeitrag pro Partner und Monat reduziert sich künftig auf den Festbetrag von 375 Euro. „Bislang hat jeder Partner im Schnitt rund 660 Euro pro Monat gezahlt“, erklärt Mitja Bartsch, in der Automeister-Systemzentrale zuständig für Partnerbetreuung und Fahrzeughandel. Auch die Systemeinsteigsgebühren, die je nach Paket zwischen 7.800 und 13.000 Euro betragen, wurden vereinheitlicht und auf 4.500 Euro für jeden neuen Partner festgelegt.

Das Beratungsspektrum für Partner ist dabei weitgehend unverändert geblieben, teilweise wurde es sogar erweitert. So gehört der Baustein Fahrzeughandel, für den Partner bislang neben einer monatlichen Systemgebühr von 130 Euro, abhängig von der Zahl der verkauften Fahrzeuge, eine variable Systemgebühr zu entrichten hatten, jetzt zu den Inklusivleistungen. „Zwar muss kein Partner selbst aktiv Fahrzeughandel betreiben. Wenn er möchte, kann er allerdings unsere Kooperationsvereinbarungen mit Fahrzeuglieferanten, Garantiepakete oder 100.000 Euro Einkaufskreditlinie über die CC-Bank, für die eine einfache Bankauskunft ausreicht, sowie weitere Unterstützungsmaßnahmen im Bereich Fahrzeughandel ohne Aufpreis nutzen“, so Mitja Bartsch. Einschnitte hat man vor allem beim Thema Subventionen vorgenommen, die beispielsweise den Bezug der Datenprodukte von DAT, Autodata oder Audatex betrafen.

Auch EDV-Lizenzen müssen Automeister-Partner künftig selbst zahlen. Der Einsatz von Werbas-Software wird nach wie vor vorausgesetzt. Allerdings ist der Erwerb der EDV-Grundlizenz nicht mehr mit der Franchise-Gebühr abgegolten. Mit dem Informationsportal RepXpert steht Automeister-Partnern neben der bekannten und immer noch als Branchen-Benchmark geltenden technischen Hotline künftig außerdem ein zusätzlicher Baustein kostenlos zur

Verfügung, über den sie Zugriff auf den Teilekatalog TecDoc und künftig auch Wartungsdaten und Reparaturleitfäden haben werden. Stichwort Teile: Der alte Grundsatz „die Automeister-Systemzentrale fasst keine Waren an“, bleibt zwar erhalten. Allerdings will man den Warenbezug über Kooperationspartner der Systemzentrale in bestimmten Bereichen (z.B. Reifen) künftig forcieren. Voraussetzung für den gebündelten Warenbezug ist aber, dass die Systemzentrale mindestens gleichwertige oder bessere Preis- und Lieferkonditionen aushandelt, als die Partner bislang schon hatten. Ziel der Systemzentrale ist es hierbei, die gemeinsame Einkaufsmacht der Automeister-Betriebe stärker zu entwickeln und zu nutzen.

Bonusprogramme

Auch den Verkauf von Teilen aus dem eigenen Unternehmen möchte man durch eine entsprechende Bonifizierung im RepXpert-Portal fördern. Der Kauf von Produkten aus dem Sortiment der Luk-Aftermarket Service oHG wird dabei mit der gegenüber anderen Produkten vierfachen Bonuspunktzahl belohnt. So stellen 25.000 Bonuspunkte für Partner beispielsweise den Gegenwert 50 Euro dar. Die in RepXpert erzielten Bonuspunkte werden im Abstand von sechs Monaten rückvergütet. Bonifiziert wird einmal jährlich außerdem unabhängig vom RepXpert-Bonussystem die Systemkonformität der Partner. Beim so genannten Bonus-Check, der vom jeweiligen Partner-Betreuer durchgeführt wird, erhalten Automeister-Partner, die Systeminhalte und -philosophie besonders effektiv umgesetzt haben, maximal bis zu 750 Euro, also



Automeister-Standards

- ✓ Kfz-Meisterbetrieb
- ✓ Dealer-Management-System der Werbas AG
- ✓ mindestens 2 produktive Arbeitskräfte
- ✓ klare, ansprechende Außengestaltung/Signalisation
- ✓ Prinzip Direktannahme muss umgesetzt werden
- ✓ Bremsenprüfstand
- ✓ Tester/Diagnosegerät
- ✓ HU und AU im Haus
- ✓ Klimatestgeräts
- ✓ Teilnahme am Werkstatt-Test
- ✓ Homepage in Automeister-Design
- ✓ Internetzugang (DSL od. ISDN)

Weitere Details und Infos:
www.automeister.com



Neun „zusätzliche Mitarbeiter“ für 375 Euro im Monat

zwei Franchise-Monatsbeiträge als Werbekostenzuschüsse rückvergütet. Auch bei den System-Standards (siehe Kasten) hat die Systemzentrale die hohen Anforderungen des Ursprungskonzepts etwas zurückgeschraubt, legt aber nach wie vor großen Wert auf innovative, technisch und betriebswirtschaftlich gut geführte Betriebe. Um zusätzlich zu guten freien Werkstätten auch Markenbetriebe als neue Partner zu gewinnen, hat man von der früher propagierten Exklusivität Abstand genommen. Das System Automeister können Partner künftig ausdrücklich auch als Zweitmarke nutzen. Mitja Bartsch: „Eine Zweitmarke muss keine Herstellermarke sein, ist die Botschaft, die wir vor allem an Mehrmarkenservice interessierten Markenwerkstätten vermitteln wollen.“

Das Thema Mehrmarkenservice ist auch zentraler Bestandteil der neuen Kommunikationsstrategie. „Alle Marken – alle Achtung“ lautet der Systemslogan, mit dem man vor allem Endverbraucher erreichen möchte. Potenzielle Werkstattpartner umwirbt

man zudem damit, dass man ihnen im Tagesgeschäft kostengünstige Unterstützung durch „neun neue Mitarbeiter“ bietet. Diese neun „Mitarbeiter“ sind sinnbildlich für die Unterstützung der Partner durch die Systembausteine

1. Technische Unterstützung
2. EDV
3. Weiterbildung
4. Umwelt (betreut durch Partslife Recycling System GmbH)
5. Betriebsplanung und Organisation
6. Betriebswirtschaft
7. Marketing (Werbung und Öffentlichkeitsarbeit)
8. RepXpert
9. Fahrzeughandel.

Unverändert festhalten wird man an der intensiven Beratung und Betreuung der Partner durch Mitarbeiter der Systemzentrale. Alle Beratungsleistungen der Systembetreuer sind in der Franchisegebühr enthalten und grundsätzlich kostenlos. Darüber hinaus haben Automeister-Partner die Möglichkeit, auf einzelne Bereiche (z.B. EDV, BWL oder Fahrzeughandel) spezialisierte Fachberater anzufordern. Zwei Tage steht jeder dieser Fachberater jedem neuen Automeister-Partner kostenlos zur Verfügung. Fordert er zusätzliche Beratungsleistungen der Fachberater an, berechnet die Systemzentrale dafür einen Tagesatz von 400 Euro zzgl. MwSt. Beratungsleistungen, die telefonisch oder via E-Mail abgerufen werden, sind grundsätzlich kostenlos.

Unverändert bleiben auch die intensiven Mitwirkungsmöglichkeiten der Automeister-Systempartner bei Weiterentwicklung und Ausgestaltung des Franchise-Systems. Wichtigstes Instrument hierbei sind die so genannten Erfahrungsaustausch-Tagungen, kurz ERFA. Die Beschlüsse der ERFA-Tagungen sind für alle Automeister bindend. Und auch den Gebietsschutz, bei dem bestehende Automeister-Partner ein Vetorecht gegen den Vertragsabschluss mit neuen Partnern haben, wird es künftig geben.

Auf Partnersuche

Mit diesen und weiteren Maßnahmen hofft die Systemzentrale die Zahl der Automeister-Partner in den nächsten Jahren deutlich steigern zu können. Ehrgeiziges Ziel sind 30 bis 40 neue Betriebe pro Jahr. Die bestehenden Partner glauben an die Zukunft von Automeister, denn bis auf einen haben alle die im Januar versandten Änderungsverträge unterzeichnet. Darüber hinaus registriert die Systemzentrale aktuell eine hohe Nachfrage von Markenbetrieben, vor allem solchen, die japanische Fahrzeugmarken vertreten.

„Viele davon möchten mit Automeister als Zweitmarke den Einstieg in den freien Mehrmarkenservice schaffen. Und erstaunlich viele wollen künftig ganz auf die Zusammenarbeit mit einem Hersteller/Importeur verzichten“, so Mitja Bartsch. *F. Schlieben*



Die Wissensplattform RepXpert können Partner kostenlos nutzen

Wir bauen Autohäuser...und mehr!

Voss+Graue Generalbau GmbH & Co. KG
Bahnhofsallee 36
48653 Coesfeld - Lette
Fon : 0 25 46 / 9 10 - 0
Fax : 0 25 46 / 9 10 - 9 10



Voss+Graue

GENERALBAUUNTERNEHMEN
www.voss-graue.de