

Systeme im Überblick

Zukunftsgedanken

Freie Werkstätten könnten die Gewinner in der Krise sein. Die notwendige Unterstützung finden sie in den Werkstattssystemen, die mit großem Aufwand für die Zukunft planen.

Die Katastrophenmeldungen aus der Wirtschaft überschlagen sich täglich, und mittendrin steckt die Automobilbranche. Zuerst in den USA, dann Europa, jetzt sogar in Japan: Die Absatzkrise lässt Bänder stillstehen und den Handel gehörig schwitzen. Hat sich schon vor der Rezession die Haltedauer privater Pkw zunehmend verlängert, so ist in der derzeitigen Situation mit weiteren Sparmaßnahmen seitens der Autofahrer zu rechnen. Lachender Dritter könnte der freie Werkstattmarkt sein, doch auch dem fliegen die gebratenen Tauben nicht ins Maul. Heute sind auch zehnjährige Autos schon mit Elektronik vollgestopft, ohne entsprechende technische Daten geht da nichts mehr. Der Autofahrer will zwar günstig, aber dennoch vollwertig reparieren lassen. Die oft zitierte Einzelkämpfer-Werkstatt wird sich zukünftig immer schwerer tun, gerade im Bereich technischer Daten und Diagnosetechnik.

Kostenschraube

Die Werkstattsystemanbieter investieren in die Unterstützung ihrer Partnerwerkstätten viel Geld und Mühe. Die Kostenspirale drehte sich selbst für manchen Systemgeber zuletzt zu schnell, so verkaufte LuK Aftermarket seine Automeis-

ter-Kette an point S und ZF Trading in Schweinfurt steht mitten in den Verhandlungen um den Verkauf des AutoCrew-Systems. In jedem Fall werden die Marken bestehen bleiben, eine Umsignalisierung würde nur neue Kosten verursachen und wäre einem mühsam und mit großem Werbeaufwand aufgebauten Bekanntheitsgrad abträglich. Doch Werbe- und Marketingunterstützung, die reibungslose und schnelle Ersatzteilversorgung sowie Beratungsleistungen etwa bei der Werkstattausrüstung und in betriebswirtschaftlichen Fragen sind nur eine Seite eines leistungsfähigen Systemanbieters.

Bereits jetzt verzeichnen einige Systemzentralen eine steigende Zahl an Anfragen seitens der Markenbetriebe, die entweder ins Mehrmarken-Geschäft einsteigen oder aus der Vertragsgebundenheit aussteigen wollen. Doch sie wurden jahrelang von den Herstellern massiv unterstützt und erwarten Ähnliches von den Systemanbietern. Die leisten große Anstrengungen nicht nur bei der Bereitstellung aktueller und möglichst vollständiger technischer Daten, sondern auch bei der Entwicklung neuer zukunftssichernder Bausteine. Dies sind zum einen die stets aktuellen, den Marktbedürfnissen angepassten Schulungsangebote in den Bereichen Technik und Betriebswirtschaft. Als stark zukunftssträchtig hat sich auch das Thema Autogasumrüstung erwiesen, das

einige Systeme jetzt in ihr Portfolio der Leistungsbausteine aufnimmt. Um die Auslastung der Partnerbetriebe weiter zu sichern, stehen Flottenbetreiber, Leasinggesellschaften und Autovermieter als zukünftige Kunden ganz oben auf dem Wunschzettel der Systemzentralen.

Hohe Standards, volle Häuser

Dazu gehört auch die Schadensteuerung durch kooperierende Versicherungen in die Partnerbetriebe. Die müssen zwar höhere Standards erfüllen, profitieren jedoch davon, weil sie so auch neu Stammkunden gewinnen. Damit bei all dieser Leistungsvielfalt nichts schiefeht, bieten die ersten Systeme schon eine Online-Rechtsberatung an. Auf den folgenden Seiten finden Sie einen Überblick über die wichtigsten Systemanbieter mit aktuellen Daten und Fakten, soweit sie uns zur Verfügung gestellt wurden. *D. Vähröder*

Direktannahmen und Werkstatthallen ab 30 m²



- Kauf/Leasing • kurze Lieferzeiten
- kostengünstige Modulbauweise in Höhe, Länge und Breite variabel
- preiswerte Richtmontage
- geringe Planungskosten durch Typenstatik
- optisch individuell gestaltbar
- erweiterbar und demontabel

HaCoBau
Hallen und Containersysteme

Tel. (0 51 51) 80 98-76
Fax (0 51 51) 80 98-77
Mobil 0171 6 75 06 72
www.hacobau.de
info@hacobau.de

Systeme im Überblick

Frage	AC AUTO CHECK	ad-AUTO DIENST	AUTOFIT
1. Anzahl der Partner im System aktuell?	530 (Stand 31.10.08)	600	EU: 2.000
2. Durchschnittliche Mitarbeiterzahl?	k. A.	5	5 - 6
3. Angestrebte Partnerzahl bis Ende 2009?	570	675	2.500
4. Auf welche Regionen oder PLZ-Gebiete legen Sie 2009 beim Systemwachstum besonderen Schwerpunkt?	bundesweit	Keine Schwerpunkte	EU-weit
5. Wieviele Partner werden 2008 voraussichtlich aus dem System ausscheiden?	19	k. A.	7
6. Wieviel Prozent Ihrer neuen Partner wollen Sie aus dem Bereich (ehemaliger) Markenhandel gewinnen?	15 - 20 %	Keine Vorgaben	0
7. Haben Sie Maßnahmen entwickelt, um Markenbetriebe gezielt für einen Systembeitritt zu gewinnen? Wenn ja, welche?	Nein. Leistungsangebot enthält bereits viele Bausteine, die auch für Markenbetriebe interessant sind, besonders im Bereich Marketing.	- Fahrzeughandelsmodul ad-AUTOMOBILE für Mehrmarken-Fahrzeughandel - CRM-Datenbank ELEKATplus zum DMS erweiterbar - kostenloses Einstiegspaket mit Signalisationselementen, frei wählbar	nein
8. Wieviele Ihrer aktuellen Partner sind nach wie vor auch Partner eines Automobilherstellers?	ca. 10 %	ca. 10 %	140
9. Welchen Automobilmarken gehören diese Partner besonders häufig an?	Opel, Ford, Peugeot	i. d. R Marken mit geringem oder stark gesunkenem Marktanteil	Ford, Opel, Marken mit geringem Marktanteil
10. Rechnen Sie aufgrund der aktuellen GVO-Diskussion mit einer steigenden Zahl von Systembeitrittskandidaten aus dem gebundenen Markt oder ist hier bereits eine steigende Nachfrage zu verzeichnen?	Ja, allerdings unserer Meinung nach nicht wegen Auslaufen der GVO, sondern weil sich die Werkstätten generell in Richtung Mehrmarkenbetriebe entwickeln werden.	Derzeit ist eine abwartende Haltung bei den Werkstätten zu spüren. Sollte die GVO fallen, rechnen wir mit einer steigenden Nachfrage durch kleine und mittlere Händler.	hat keinen Einfluss auf unser Systemwachstum
11. Sind Sie für Kooperationen mit anderen Werkstattdienstleistungsanbietern offen? Kooperieren Sie bereits mit anderen Systemen oder streben dies für 2009 an? Wenn ja, in welchen Bereichen?	ATR grundsätzlich offen für Kooperationen, sofern Synergien möglich sind. Für 2009 außer dem Wettbewerb „Werkstatt des Jahres“ keine Kooperationen geplant.	Der Branchenwettbewerb „Werkstatt des Jahres“ ist wichtiger Bestandteil unserer Qualitätssicherungsmaßnahmen. In diesem Bereich sind für uns weitere Kooperationen denkbar.	Nein
12. Welche Neuheiten/Veränderungen planen Sie für 2009 in Ihrem System?	- Rechtsberatungstool „Advomotive“, - Weiterführung der Qualifizierungsoffensive	- spektakuläre Marketingkampagne zur Steigerung des Bekanntheitsgrades teilnehmender Werkstätten - Teilung des „Serviceberater-Wettbewerb“ in Technik und BWL, dadurch mehr Teilnehmer - stärkere Individualisierbarkeit der Beilage „STARKE LEISTUNG“ durch die Partner	Service-Offensive
13. Beitragsstruktur 2009?	Startpaket: €1.000.- Konzeptgebühr: € 39.- technische Hotline: nur Verbindungsentgelt Marketingmaßnahmen: anteilig	Eintrittsgebühr: € 1.298.- einmalig Monatsbeitrag € 110.- technische Informationen/Hotline kostenlos	Einstiegsgebühr, Monatsgebühr wie 2008
14. Ansprechpartner für interessierte Betriebe?	ATR SERVICE GmbH Sabine Gans Tel. 0711/91 89 79-69 Fax 07 11/91 89 79-70 acautocheck@atr.de www.ac-autocheck.de	Kristina Vetsch Tel. 06 21/8 60 80-2 26 Fax 06 21/8 60 80-72 26 kristina.vetsch@carat-gruppe.de www.ad-autodienst.de	Constantin-Sorin Anghelina Tel. 07 11/40 13-4 35 Fax 07 11/40 13-3 75 sorin.anghelina@trost.de www.trost.de (Süd) www.pvautomotive.de (Nord)

AUTOMEISTER	AutoCrew	Auto Service Partner	Bosch BPS
D: 85 gesamt EU 115	D: 480 EU: 120	483	1.000
5	5	4	7 - 8
gesamt EU 200	550	550	1.000
keine Schwerpunkte Systemstart in 10 weiteren EU-Ländern erwartet	keine Schwerpunkte	bundesweit	bundesweit
2	k. A.	ca. 20	k. A.
Mehrheit neuer Partner soll aus dem Markenhandel kommen	ca. 20 %	20 %	keine gezielte Suche im Bereich Markenhandel
Der Mehrmarkenansatz von AUTOMEISTER bietet dem Partner vielfältige Informationen zu allen Fahrzeugmarken sowie entsprechendes technisches Know-how.	ständige Erweiterung und Optimierung des Dienstleistungs- und Produktangebotes für bestehende und neue Partner	individuelle Bausteine u. a. in Marketing und Werbung, spezielle Schulungen	keine
ca. 30 %	ca. 15 %	ca. 30 %	k. A.
Opel, Skoda, Daihatsu, Mitsubishi	k. A.	Ford, Opel, Renault, Fiat auch Audi, koreanische und japanische Hersteller	k. A.
Nach unserer Meinung bietet in der aktuellen Marktsituation unser Mehrmarkenansatz dem Partner eine weitaus höhere Auslastung als ein Einmarkenbetrieb.	Wir erwarten einen gesteigerten Zulauf	Wir können hier bereits steigende Zahl an Nachfragen und Beitritten verzeichnen.	k. A.
Aktuell profitiert AUTOMEISTER von der Übernahme durch point-s 2007. Grundsätzlich gesprächsbereit, offen für Kooperationen in Bereichen, wo sich Synergien ergeben können.	Es bestehen Schnittstellen u.a. mit COPARTS im Bereich Flottengeschäft. Weitere Kooperationen möglich.	noch nicht praktiziert, aber durchaus vorstellbar	derzeit nicht vorgesehen
- Neuheiten schwerpunktmäßig im Bereich Marketing/lokale Werbemaßnahmen - Angebotsweiterung im Bereich Fahrzeughandel und EU-Fahrzeugvermittlung	Planung noch nicht abgeschlossen	individuelle Schulungen und Seminare, u. a. mit den Schwerpunkten Verkauf, Büro, Technik, Mitarbeiter	keine Änderungen, Forcierung der aktiven Umsetzung bisheriger Konzepte und Maßnahmen
Eintrittsgebühr: € 4.500 einmalig monatl. Franchisegebühr	€ 139.- monatlicher Beitrag	monatlich € 24, 90 keine Änderung geplant	Basispaket monatlich € 135.- bis € 420.-, nach Betriebsgröße Kosten für zusätzliche Leistungen individuell
Mirtja Bartsch Jessica Koch Tel. 0 61 54/6 39-2 07 Fax 0 61 54/6 39-1 66 jkoch@point-s.de www.automeister.com	Markus Schmitt Tel. 0 97 21/47 56-9 60 Fax 0 97 21/47 55-6 33 Markus.Schmitt@autocrew.de www.autocrew.de	SELECT AG Horst Regnath Tel. 0 26 32/49 99-0 od. 01 60/97 00 10 73 Fax 0 26 32/49 99-24 h.regnath@select.ag www.asp-24.de	Robert Bosch GmbH Automotive Aftermarket Bosch Partner Konzepte Tel. 01 80/2 60 61 62 info.bps@de.bosch.com www.bosch-partner-system.de

Systeme im Überblick

Frage	1a Autoservice	PROFISERVICE Werkstatt (COPARTS Plus, Top Truck)	MEISTERHAFT
1. Anzahl der Partner im System aktuell?	D und A : 1525	710 PROFISERVICE Werkstatt 478 COPARTS PlusSystem Händler 126 Top Truck	1.586
2. Durchschnittliche Mitarbeiterzahl?	2 produktive MA, zzgl. kfm. MA und Azubi	8	k. A.
3. Angestrebte Partnerzahl bis Ende 2009?	ca. 1580	offen, qualifizierte bundesweite Abdeckung angestrebt	1.650
4. Auf welche Regionen oder PLZ-Gebiete legen Sie 2009 beim Systemwachstum besonderen Schwerpunkt?	Standorte mit unterdurchschnittlicher 1a-Besetzung oder Lücken durch Kündigung sollen neu besetzt werden	Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern	bundesweit
5. Wieviele Partner werden 2008 voraussichtlich aus dem System ausscheiden?	ca. 35	k. A.	ca. 35
6. Wieviel Prozent Ihrer neuen Partner wollen Sie aus dem Bereich (ehemaliger) Markenhandel gewinnen?	10 - 15 %	ca. 10 %	ca. 15 - 20 %
7. Haben Sie Maßnahmen entwickelt, um Markenbetriebe gezielt für einen Systembeitritt zu gewinnen? Wenn ja, welche?	Selektive Auswahl durch Centro-Gesellschafter	Die notwendigen Bausteine, insbesondere technische Informationen, Teilelogistik, Marketing und Werkstattersatzwagen sind vorhanden und werden deutlich herausgestellt.	bestehendes Leistungsangebot enthält entsprechende Bausteine
8. Wieviele Ihrer aktuellen Partner sind nach wie vor auch Partner eines Automobilherstellers?	ca. 20 %	ca. 10 %	ca. 10 %
9. Welchen Automobilmarken gehören diese Partner besonders häufig an?	Opel, Importeursmarken	k. A.	Opel, Ford, Peugeot
10. Rechnen Sie aufgrund der aktuellen GVO-Diskussion mit einer steigenden Zahl von Systembeitrittskandidaten aus dem gebundenen Markt oder ist hier bereits eine steigende Nachfrage zu verzeichnen?	im Augenblick keine steigende Nachfrage festzustellen	gestiegenes Interesse seit 2. Quartal 2008 festzustellen	Ja, allerdings unserer Meinung nach nicht wegen Auslaufen der GVO, sondern weil sich die Werkstätten generell in Richtung Mehrmarkenbetriebe entwickeln werden.
11. Sind Sie für Kooperationen mit anderen Werkstattssystemanbietern offen? Kooperieren Sie bereits mit anderen Systemen oder streben dies für 2009 an? Wenn ja, in welchen Bereichen?	im Moment keine Kooperationen	Gespräche sind am Laufen, bei der Umsetzung einzelner Bausteine vorstellbar	ATR grundsätzlich offen für Kooperationen, sofern Synergien möglich sind. Für 2009 außer dem Wettbewerb „Werkstatt des Jahres“ keine Kooperationen geplant.
12. Welche Neuheiten/Veränderungen planen Sie für 2009 in Ihrem System?	- neue Signalisation für neue Partner - Überarbeitung 1a-Logo - zusätzliches Leistungspaket	Schwerpunkte 2009: BWL-Dienstleistungen, Kundenbindung, Kundenneugewinnung, Ausbau des Flottengeschäfts	- Rechtsberatungstool „Advomotive“, - Weiterführung der Qualifizierungsoffensive
13. Beitragsstruktur 2009?	Startgebühr € 4.000.- monatlich € 64.-	Jahresbeitrag 795.-	Startpaket: €1.000.- Konzeptgebühr: € 39.- technische Hotline: nur Verbindungsentgelt Marketingmaßnahmen: anteilig
14. Ansprechpartner für interessierte Betriebe?	Klaus Zick Tel. 07 21/6 25 02 23 zick@centro-handel.de www.go1a.de	Thomas Michalzik Tel. 02 01/31 94 0-0 Fax 02 01/31 91 0-10 michalzik@coparts.de www.profi-service-werkstatt.de	ATR SERVICE GmbH Sabine Gans Tel. 07 11/91 89 79-69 Fax 07 11/91 89 79-70 meisterhaft@atr.de www.meisterhaft.com

Premio Reifen-Service (HMI Handels Marketing Initiative)	stop+go Auto Sofort Service	MOTOO	point S
235 Premio 610 HMI	73	135	EU: 1.600
8 (bis zu 40)	15 - 18	4 - 5	k. A.
270 Premio 640 HMI	ca. 90	160	EU: 2.000
bundesweit	Ballungsgebiete mit mehr als 100.000 Einwohnern und 50.000 Fahrzeugen	PLZ-Gebiete 4, 5, 6	bundesweit
ca. 15	0	1	0
Autohäuser selten, Potenzial eher aus Reifenhandel	Neue Partner überwiegend aus Reihen der VW-Handelsorganisation	10 %	siehe AUTOMEISTER
Geamtkonzept deckt Anforderungen von freien Werkstätten ab, kein Unterschied zwischen Autohaus und Reifenhandel in der Akquisition	Interne Kommunikation mit der Handelsorganisation	markenunabhängige Warenversorgung markenunabhängige Marketingmaßnahmen technische Hotline technische und kaufmännische Schulungen	k. A.
geringer Anteil	alle	10	k. A.
Seat, Mercedes, VW/Audi	Volkswagen Partner	Ford, Opel, Mazda, Nissan	siehe AUTOMEISTER
Der Außendienst verzeichnet steigendes Interesse, allerdings meist aus dem Bereich Reifenhandel.	k. A.	steigende Nachfrage nach einem markenunabhängigen System aufgrund sinkender Neuwagenverkäufe spürbar	Wir denken, dass aufgrund der aktuellen Marktsituation ein Einmarkenbetrieb eher im Nachteil ist und der Mehrmarkenansatz wie bei AUTOMEISTER eine weit höhere Auslastung bietet.
Nein, bei Premio nicht erwünscht. Im Handelskonzept HMI werden Mitgliedschaften in anderen Systemen toleriert.	nein	Kooperation mit AUTOMEISTER bei Fahrzeughandelsmodul und technischer Hotline	Dort wo sich Synergien ergeben können, sind wir offen für Gespräche.
Ausbau Autoservice auf Gas und Glas, Internationalisierung des Flottengeschäftes, weitere Vernetzung der Warenwirtschaft mit Teilleistern, online-Werkstattterminplaner, Neuauflage Tuning-Katalog, automat. Nachschubsteuerung u.v.m.	Vorbereitung der Internationalisierung	Steigerung des Nutzungsgrads von und effizienterer Zugang zu den Leistungsbausteinen durch Systempartner	Schwerpunkt bei point S im Bereich Räder und Reifen, Neuerungen im Geschäftsbereich Autoservice, Schwerpunkt Autogas
Keine Eintrittskosten, Franchisegebühren, Systemgebühren über Wareneinkauf, CI-Gestaltung kostenpflichtig, aber subventioniert.	Eintrittsgebühr Franchisegebühr	Eintrittsgebühr € 3.100.- monatliche Gebühr € 123.- eventl. Lizenzgebühr Warenwirtschaftssystem € 22.-	keine Änderungen
GDHS GmbH Wolfgang Pfeil Tel. 02 21/9 76 66-2 99 wolfgang.pfeil@gdhs.de	Detlef Saemisch Tel. 0 23 03/1 05-13 60 Fax 0 23 03/1 05-13 62 detlef.saemisch@stopandgo.de www.stopandgo.de	Marcus Verbeeten Tel. 01 72/5 48 00 94 m.verbeeten@hess-gruppe.de Abdul Benhaddou Tel. 01 72/5 48 01 05 a.benhaddou@hess-gruppe.de	Jürgen Benz Tel. 0 61 54/6 39-2 05 Fax 0 61 54/6 39-1 66 nringeisen@point-s.de www.point-s.de