

Interview Automeister

# Osterweiterung

Seit Ende 2007 gehört das Franchisesystem Automeister zur Point-S GmbH. In den letzten Monaten hatten die Automeister-Partner neben dem Eigentümerwechsel auch zahlreiche personelle Veränderungen zu verkraften. Wie sich das System entwickelt und welche Zukunftspläne man hat, haben wir Point-S-Geschäftsführer Jürgen Benz gefragt.



Bilder: Schlieben, Automeister

## Herr Benz, wie ist der aktuelle Stand bei den Automeister-Partnern?

In Deutschland exakt 84. Im restlichen Europa sind es aktuell noch 26, aber das wird sich bald ändern.

## Wo liegt der Schwerpunkt der europäischen Aktivitäten und warum sind Sie sicher, dass sich die Anzahl der Partner im Ausland verändern wird?

Im Ausland liegen die Schwerpunkte in Österreich, Ungarn und Rumänien. Wir gehen zuversichtlich von Wachstum in Osteuropa aus, weil wir vor kurzem einen Masterfranchise-Vertrag für Automeister mit der Firma Autonet abgeschlossen haben. Autonet ist ein großes und innovatives Teilehandelsunternehmen, das zudem Mitgesellschafter der ATR International ist. Michael Lieb, der Geschäftsführer von Autonet, hat neben Rumänien und Ungarn jetzt die Automeister-Masterlizenz für zehn weitere Länder von uns erhalten. Die Vergabe dieser Lizenz war natürlich auch an die Bedingung geknüpft, pro Land eine bestimmte Anzahl neuer Betriebe für

das Automeister-System zu gewinnen. Bei der hervorragenden Arbeit, die das Team von Autonet in der Vergangenheit geleistet hat, besteht für mich kein Zweifel daran, dass Automeister gemeinsam mit Autonet schnell wachsen wird.

## Sind die Leistungen für die Automeister-Partner im Ausland und die Anforderungen, die sie erfüllen müssen, mit denen im deutschen Markt identisch?

Im Prinzip ja. Wir haben ein Masterfranchise-Handbuch und das gilt im Ausland genauso wie hier, selbstverständlich bieten wir im Ausland auch die gleichen neun Leistungsbausteine an, die in Deutschland das Rückgrat von Automeister bilden.

## Wird sich das Wachstum im Ausland auch für die deutschen Automeister bemerkbar machen, beispielsweise durch eine europaweit gültige und im Ausland einlösbare Automeister-Garantie?

Solche Dinge sind möglich. Oder denken sie an das Flottengeschäft. Das wird auch immer stärker länderübergreifend statt-

finden. Den praktischsten Nutzen werden die Automeister zunächst aber aus den steigenden Franchise-Einnahmen haben. Denn durch den Masterfranchise-Vertrag kommt natürlich Geld in die Kasse, das wir für den Ausbau und die Verbesserung der Leistungsbausteine nutzen wollen. Das war auch der Grund, warum wir uns in den letzten Monaten so auf die Expansion im Ausland konzentriert haben. Schnelles Wachstum ist in Deutschland nicht möglich, da sind wir realistisch. In Osteuropa sieht das ganz anders aus und da wollen wir am Marktwachstum mit der Marke Automeister partizipieren.

## Warum die Expansion über einen Masterfranchise-Nehmer?

Aus meinen Erfahrungen bei ATU und Pit Stop weiß ich, dass man so eine Marktbearbeitung ohne starke Partner vor Ort nicht von Deutschland aus gestemmt bekommt. Ob es die Preisfindung ist, Warensortimente, Werbung, potenzielle Kooperationspartner etc., sie müssen die Mentalität der Leute und die marktspezifischen Besonderheiten kennen, um den Markt erfolgreich zu bearbeiten. Einfach ein Konzept überzustülpen und zu sagen: „da habt ihr das Handwerkszeug, das hat in Deutschland auch funktioniert“, ist zum Scheitern verurteilt.

## Was waren neben der Expansion im Ausland bislang weitere Schwerpunkte Ihrer Arbeit?

Sicher die Integration von Automeister in die Point-S. Man muss da realistisch sein: hier sind zwei Welten aufeinandergeprallt; auf der einen Seite die handelsgetriebenen Reifenspezialisten, auf der anderen Seite die technikgetriebenen Serviceprofis. Auch wenn es da gewisse Überschneidungen gab, mussten wir hier in der reifenlastigen Zentrale erst mal den Umgang mit den Perfektionisten im

Service lernen. Die personellen Wechsel Anfang letzten Jahres haben die Situation nicht gerade vereinfacht, aber ich habe jetzt mit erfahrenen Profis aus der Kfz-Branche, die ich von Fats-Fit-Ketten geholt habe, eine komplett neue Autoserviceabteilung mit Leuten aufgebaut, die die Sprache der Automeister verstehen und sprechen. Und dieses Team wird auch bei Point-S das Thema Autoservice weiter vorantreiben.

**Hat sich seit der Übernahme das Leistungsspektrum für die Automeister verändert/erhöht?**

Bislang nicht. Unser Bestreben war zunächst, das Betreuungsniveau von LuK zu erreichen. Ich denke, das ist uns mittlerweile gelungen. Ab März kommen die Automeister aber auch in den Genuss der ersten Synergien mit Point-S. Beispielsweise werden sie für die Reifenhandelsplattform Point-S 24 freigeschaltet. Diese Plattform ist einzigartig in der Branche und die Automeister werden dort wie ihre Point-S-Kollegen an Spotgeschäften mit der Reifenindustrie partizipieren können, werden Zugriff auf Restposten und beispiellos günstige Reifenangebote haben. Zugriff erhalten sie außerdem auf ein Onlinetool für die Verkaufsberatung, bei dem der Kunde sich am Computer ansehen kann, wie ein bestimmtes Alurad auf seinem Fahrzeug aussehen würde.

**Sind alle Automeister seit der Geschäftsübernahme durch Point-S ihrem System treu geblieben? Wir reagiert man auf den Weggang der Gallionsfigur Mitja Bartsch?**

Also zunächst mal, wir machen keinen Hehl daraus, dass es in den Wirren des Geschäftsführerwechsels einige Kündigungen von



Jürgen Benz hat das Thema Automeister zur Chefsache erklärt

**SO?**  
**oder SO?**  
**EXPERTEN AUS LEIDENSCHAFT**  
**KFZ WERKSTATT**  
**KFZ WERKSTATT**  
**BERNER**

Wie sieht es in Ihrer Werkstatt aus?  
**WERKSTATT-AUSLASTUNG**  
 Nutzen Sie Ihre Potenziale!

- ▶ **SCHEIBENREPARATUR**
- ▶ **S.M.A.R.T.-REPAIR**
- ▶ **AUTOGAS-UMRÜSTUNG**

Wir unterstützen Sie, die Auslastung in Ihrer Werkstatt zu erhöhen.  
 Mehr dazu erfahren Sie auf der AMITEC.  
**Berner Messestand: Halle 2, Stand G10.**  
**Wir freuen uns auf Ihren Besuch!**  
[www.berner.de](http://www.berner.de)

**HENI**  
**4-RADWASCHANLAGE**  
**BIG-WHEEL**

**BESUCHEN SIE UNS AUF DER**  
**AMITEC 2009**  
**LEIPZIG 20.03. - 01.04.2009**  
**HALLE 2 / STAND G 25**

**Helmut Niemeyer GmbH**  
 Walter-Freitag-Str. 9a  
 42899 Remscheid  
 Telefon: 0 2191/95 58 0  
 Fax: 0 2191/55 58 0  
 E-Mail: [info@heni.de](mailto:info@heni.de)  
 Filiale Chemnitz  
 Bergstr. 14  
 09390 Gornsdorf  
 Telefon: 0 3721/2 00 31  
 Fax: 0 3721/2 00 65  
[www.heni.de](http://www.heni.de)

Big Wheel ist eine neuentwickelte 4-Radwaschanlage, welche in jede Werkstatt passt. Die Außenmaße betragen lediglich 2,01 x 1,10 m. Alle gängigen PKW-Radgrößen können gereinigt werden. Ideal auch für SUV-Räder max. Durchmesser 32", max. Radbreite 300 mm.

Mit automatischer Abwasserneutralisation zur umweltfreundlichen Waschmethode!



Automeister Formot Press in Mures öffnete als erster Franchise-Betrieb in Rumänien im September 2006

Automeistern gab. Die haben unsere Außendienstler aber alle davon überzeugen können, dass sie mit dem System Automeister eine gute Zukunft haben. Diese Kündigungen waren für uns auch ein Warnschuss. Ich habe Automeister darum zur Chefsache gemacht und achte darauf, dass das System hier in der Zentrale mit hoher Priorität vorangetrieben wird. Was Herrn Bartsch anbetrifft, der geht uns glücklicherweise nicht komplett verloren. Er betreut das Thema Fahrzeughandel für die Automeister-Partner weiter.

**Das heißt, die Hans Hess Autoteile GmbH mit ihrem System Motoo ist seit 1. März 2009 quasi Dienstleister für Automeister?**

Genau. So wie bisher Automeister Dienstleister für Motoo war. Wir haben den Vertrag einfach umgedreht. Die Person und die Dienstleistung bleibt für unsere Automeister-Partner aber die gleiche. Wobei ich sagen muss, dass momentan im Bereich Fahrzeughandel bei den Partnern nicht wirklich viel läuft.

**Mitja Bartsch hat ja weitaus mehr Funktionen erfüllt als die des Verantwortlichen für den Bereich Fahrzeughandel. Wer übernimmt seine Aufgaben in der Partnerbetreuung künftig?**

Wie gesagt, Automeister ist Chefsache, dass heißt um grundsätzliche strategische Dinge kümmere ich mich selbst. Dabei setze ich natürlich auf die Mitwirkung der Automeister-Partner, die in der Regel sehr deutlich sagen, was sie von der Zentrale erwarten. Auf der nächsten Erfa-Tagung im März findet wieder ein reger Erfahrungsaustausch statt. Dem dient außerdem unser Arbeitskreis Autoservice, in dem wir uns mit den Automeistern und Point-S-

Partnern mit aktivem Servicegeschäft regelmäßig austauschen. Die enge Betreuung vor Ort übernehmen die drei Außendienstmitarbeiter Jörg Dölicke, Jörg Hermanns und Alfred Räumler. Mit dem Ausscheiden von Mitja Bartsch habe ich deren Vollmachten deutlich erweitert. Sie sind jetzt auch nicht mehr Gebietsleiter, sondern Systemleiter für Nord und West, Ost und Süd.

**Wie schätzen Sie die Wachstumsmöglichkeiten für das System Automeister in Deutschland ein?**

Um ehrlich zu sein, da traue ich mir momentan noch keine sichere Aussage zu. Natürlich profitieren freie Werkstattunternehmen von der aktuellen Marktsituation und selbstverständlich erhalten wir regelmäßig Anfragen von Unternehmern, die an einem Vertrag mit Automeister interessiert sind. Die Frage ist nur, wie viele Autohausunternehmer – und aus diesen Reihen stammen die meisten Interessenten – sind wirklich noch gesund? Die Automeister-Signalisation an der Tür rettet keine Existenz, wenn die betriebswirtschaftlichen und unternehmerischen Grundlagen nicht oder nicht mehr vorhanden sind. Wenn wir von Wachstum der Auftragspotenziale in Deutschland reden, bin ich zuversichtlich, dass wir für die Automeister noch einiges bewirken können, vor allem im Bereich der Flottenbetreuung.

**Leiden Flottenbetreiber und Leasinggesellschaften aktuell nicht unter dem Verfall der Restwerte und geben nur zögerlich Geld aus?**

Richtig, das beobachten wir auch mit Sorge. Gleichzeitig suchen Flottenbetreiber aber nach Betreuungsalternativen im Service. Die können wir für Deutschland flächendeckend bieten: einerseits mit den über 100 Point-S-Betrieben, die mittlerweile die TÜV-Zertifizierung für den Bereich Autoservice durchlaufen haben, andererseits mit unseren Automeistern, die absolute und anerkannte Servicespezialisten im Markt sind, derzeit aber noch nicht so den Zugang zu Flottenkunden haben. Aber hier könnte uns unser Joint Venture mit der Reifenhandelskooperation Top Service Team zugutekommen.

**Inwiefern könnte diese Kooperation beim Ausbau des Themas Autoservice hilfreich sein?**

Durch die flächendeckende Groß- und Flottenkundenbetreuung in unserem Servicequadrat genannten Joint Venture mit Top Service Team erreichen wir

bundesweit Flottenkunden in 1.100 Outlets. Dadurch haben wir die Chance, diese Flottenkunden, aber auch Endverbraucher, darauf aufmerksam zu machen, dass man bei Point-S mehr kann als Reifen und auch ein schlagkräftiges Netz für den Bereich Autoservice vorzuweisen hat. Das ist ganz grob die Idee. Meine Aufgabe besteht darin, diese drei Dinge, die TÜV-zertifizierten Point-Sler, die Automeister und das Servicequadrat im Autoservice-Flottengeschäft sinnvoll zu verknüpfen.

Das heißt, so zu verknüpfen, dass die Identität der Marke Automeister erhalten bleibt. Denn wenn wir da einen Fehler machen, ist die Marke nichts mehr wert. Gleiches gilt natürlich auch für Point-S. Es gibt Gesellschafter, die möchten sich im Bereich Autoservice weiter entwickeln oder streben die TÜV-Zertifizierung an. Die werden wir künftig mit einem speziellen Coachingprogramm fördern und belohnen. Dann gibt es Gesellschafter, die an einem Automeister-Vertrag interessiert sind. Interesse diesbezüglich gibt es unter Umständen auch aus den Reihen unseres Kooperationspartners Top Service Team. All diese Wünsche, Anregungen und Gedankenspiele sammeln wir derzeit und werden bis spätestens Juli 2009 den Gesellschaftern und Partnern unsere neue strategische Marschrichtung präsentieren.

**Ihr größter Wunsch für Automeister?**

Für mich ist das Wichtigste, dass wir die Marke Automeister perfekt in Point S integrieren, wobei die Marke nicht verwässert werden darf. Zudem wünsche ich mir eine höhere Akzeptanz der Point-Sler für die Marke Automeister. Ich denke, wir sind da auf einem guten Weg, denn die unterschwellige Kritik einiger Point-S-Gesellschafter, man habe mit Automeister ein finanzielles Fass ohne Boden gekauft, entbehrt jeder Grundlage. Dank der Expansion im Ausland wird Automeister in diesem Jahr erstmals ein schwarze Null schreiben, das ist nach meinem Wissen das erste Mal seit Bestehen des Systems.

Der finanzielle Aspekt sollte jetzt also raus sein aus dem Thema und ich bin davon überzeugt, dass die Kollegen bei Point-S erkennen werden, welche Potenziale die Marke Automeister auch ihnen noch bieten kann.

Herr Benz, vielen Dank für das Gespräch.  
Frank Schlieben

