



Bilder: Archiv

Systemcheck

Die Full-Service-Werkstattssysteme befinden sich weiter im Aufwind, wachsen allerdings langsam, weil die Qualitätsanforderungen an neue Partner gestiegen sind. Dennoch bietet der Markt Platz für ein neues Systemangebot.

Ein fairer Service ist der Kern unserer Philosophie“, beschreibt Philipp Hess den Grundgedanken, der hinter dem jüngsten Werkstattssystem MOTOO steht. Der Geschäftsführer der systemgebenden Hans Hess Autoteile GmbH will mit seinem Konzept neue Wege gehen. Dazu gehört auch, noch präziser auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Werkstatt- und Handelspartner in ihrem Tagesgeschäft einzugehen und sie bei der Kundenbetreuung bestmöglich zu unterstützen.

Gelebte Nähe

Die Vereinigung eines Werkstatt- und Handelskonzeptes unter einem Dach und Namen ist eine Besonderheit des Systems. Man sieht sich als flexibles Team aus freien Kfz-Meisterbetrieben, lokalen Autoteile-Fachhändlern, der Hans Hess Autoteile GmbH und weiteren Dienstleistern. Die konsequente Einbindung des lokalen Teilehandels

spielt eine zentrale Rolle und soll eine Belieferung der Werkstätten bis zu sechsmal täglich sicherstellen. Statt großformatiger Imageanzeigen setzt man eher auf gezielte Marketingaktionen vor Ort, von denen die Werkstätten und deren Kunden gleichermaßen profitieren. Zur Unterstützung der MOTOO-Partner bei der Planung und Durchführung großer Inspektionen wurde das System i-Pak für über 900 Fahrzeugtypen entwickelt. Dabei handelt es sich um fahrzeugspezifisch vorkonfigurierte Teileboxen, die alle wichtigen Inspektions- und Verschleißteile für das jeweilige Fahrzeug enthalten und auf Kommission direkt an die Hebebühne geliefert werden. Vorteil: Es werden nur die verbrauchten Teile bezahlt und es gibt keine Verzögerungen wegen fehlender Teile. Mit diesen und weiteren bedarfsgerechten Bausteinen will man durch Qualität überzeugen und dem Wettbewerb gegenüber mit intelligentem Service für Werkstatt und Handel das

entscheidende Stück voraus sein. Statt auf eine möglichst hohe Zahl an Partnern setzt MOTOO dabei auf kontrolliertes Wachstum. In den zwölf Monaten seit Gründung konnte das Konzept rund 100 Werkstätten und 42 Handelspartner von der Idee überzeugen, mit hoher handwerklicher Qualität, durchdachten Systembausteinen und einem partnerschaftlich geprägten Netzwerk erfolgreich am Markt zu agieren.

Auf dem Vormarsch

Erfolgreich ist auch das zweitjüngste Mitglied in der Familie der Full-Service-Werkstattssysteme. Im Juli 2006 schloss sich der 400. Auto Service Partner dem gleichnamigen Konzept der Select AG an. Auch hier legt man großen Wert auf die individuelle Freiheit der angeschlossenen Werkstätten. Die Systembausteine und Dienstleistungen werden deshalb gemeinsam mit Verantwortlichen der Zentrale und den Systemwerkstätten erarbeitet und permanent gemeinsam weiterentwickelt. Damit soll sichergestellt werden, dass sich alle Bausteine an den Erfordernissen und Wünschen der

Automechanika-Besucher

- ✓ ad-Auto Dienst: Halle 8, Stand H 32
- ✓ Autofit: Halle 8, Stand B 66
- ✓ 1a autoservice: Halle 8, Stand B 27
- ✓ AutoCrew: Halle 8, Stand M 43
- ✓ Automeister: Halle 9, Stand E 47
- ✓ MOTOO: Halle 5.1, Stand B 81

Systeme im Überblick

Frage	AC Auto Check www.ac-autocheck.de	ad-Auto Dienst www.ad-autodienst.de	AUTOFIT www.temot.de	AUTOMEISTER www.automeister.de
1. Aktuelle Zahl der Systempartner (Stand Juli 2006)?	371	ca. 550	880 (Deutschland)	70 (Deutschland) 8 (Österreich), 10 (Slowenien)
2. Wie viele neue Partner 2005, davon ehem. Fabrikatsbetriebe?	81, k. A.	75, ca. 80%	k. A.	11
3. Wie viele Partner insgesamt aus ehem. Fabrikatsbetrieben?	k. A.	ca. 230	k. A.	ca. 65%
4. Geplante Zahl der Partner bis Ende 2006	400	600	k. A.	D: 85, A: 10, SLO:12, ROM: 5
5. In welchen Postleitzahlgebieten suchen Sie verstärkt nach neuen Partnern? In welchen europäischen Ländern ist oder wird Ihr System zudem installiert?	Partner werden bundesweit gesucht Europa: zunächst Griechenland, Türkei Frankreich; weitere Länder werden derzeit geprüft	bundesweit weitere Infos: www.ad-europe.com	gesamtes Bundesgebiet Europa: Belgien, Finnland, Spanien Frankreich, Niederlande, Schweiz Rumänien, Serbien-Montenegro, Tschechien, Ungarn	bundesweit Österreich, Slowenien, Ungarn, Rumänien
6. Geplante Neuheiten im System für 2006?	Weiterentwicklung und Ausbau der bestehenden Bausteine	Weiterentwicklung und Ausbau des derzeitigen Leistungsportfolios	Relaunch www.autofit.de Einführung eines umfangreichen Online-Mediamasters zur Unterstützung der Partner im Bereich Kommunikation	System wurde komplett neu strukturiert und mit erweitertem Leistungsspektrum und neuem Auftritt versehen.
7. Welche Systembausteine müssen alle Partner umsetzen und wie und wie häufig wird deren Umsetzung kontrolliert?	einheitliche Außensignalisation, Schulungen, Verkaufsförderungsmaßnahmen. Umsetzung wird laufend überprüft und unterstützt.	einheitliche Außensignalisation spätestens 3 Monate nach Systembeitritt	Leistungsinhalte der Module Technik, Organisation, Kommunikation. Begleitung durch Dienstleistungs- und Vertriebsberater	Alle 9 neuen Bausteine stehen den Partnern zur Verfügung. Außendienst überprüft Systemkonformität 1 x jährl. mit Bonussystem (Werbekostenzuschuss), Partner bleiben eigenständig.
8. Welche Maßnahmen setzen Sie ein, um Ihr System und das Leistungsspektrum der Partner zum Endverbraucher hin zu kommunizieren? Welche finanzielle Beteiligung der Partner daran?	Aktionsprospekte, Imagebroschüren, individuelle Großplakate, AC-Kundenmagazin, Kalender mit Werkstattthemen. Anteilige Kostenbeteiligung der Partner	Fußball-Bandenwerbung, regionale Werbung Print oder Internet Überregionale Aktionen: Carat; Regionale Aktionen: anteilig Partner	Umfangreiche Werbepakete für regionale Einzugsgebiete der Partner. Kostenbeteiligung der Partner ergibt sich aus deren regionaler Umsetzung.	Fernsehpräsenz, Anzeigen im Wunschmedium des Partners, Pressearbeit, Autofahrerzeitschrift, Sponsoring-Aktivitäten. keine Werbegebühr Unterstützung für Eigenwerbung
9. Welche konkreten Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung (technisch, unternehmerisch, im Service) Ihrer Partner planen Sie für 2006/2007?	umfangreiches Schulungsangebot für Technik und Betriebswirtschaft. Einführung QM-System mit laufender Kontrolle, Werkstatttests mit Prüforganisation	Teilnahme an definierten Trainings Interne Werkstatttests Unternehmer- und BWL-Seminare	Teilnahme an definierten Trainings Interne Werkstatttests	Regelmäßige Werkstatttests, umfangreicher Betriebscheck mit Bonussystem, Teilnahme an einschlägigen Wettbewerben
10. Welche Dealer Management Software empfehlen Sie Ihren Partnern?	individuelle Angebote durch die ATR-Gesellschafter, beispielsweise HENRY und WERBAS	Carat EASY WORK (ELEKAT, ELEKATplus optional: Technische Daten, z. B. AutoCompact)	REPDOC Professional	WERBAS
11. Welche Garantieprodukte bieten Sie Ihren Partnern? Mit welchem Dienstleister arbeiten Sie dabei zusammen?	Mobilitätsgarantie für 12 oder 24 Monate	Mobilitätsgarantie Bauteilegarantie	Mobilität-, Gebrauchtwagen-, Neuwagenanschlussgarantie	Automeister-Garantie mit der Garantie-Service-GmbH (GSG) im AUTOMEISTER-Design
12. Ist der Einkauf von Teilen und Zubehör Bestandteil der Systempartnerschaft? Verlangen Sie exklusiven Teilebezug über die Zentrale? Wie groß ist das zur Verfügung stehende Liefersortiment? Welchen Umfang haben Teilebezugsverpflichtungen jährlich?	Keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit den ATR-Gesellschaftern. Vollsoriment über die ATR-Gesellschafter mit leistungsstarker Logistik.	Warenbezugsverpflichtungen und Jahreszielvereinbarungen sind Gegenstand der Vertragsbeziehung des Partners mit dem zugeordneten Carat-Großhändler	Jahresziel- und Bonusvereinbarungen sind Bestandteil der Systempartnerschaft; Vollsoriment	keine Warenbezugsbindung
13. Aktueller Stand der Systemgebühren	einmalig: 1.000 Euro für das Startpaket. 65 Euro monatliche Systemgebühr	1.298 Euro Einstiegsgebühr 110 Euro Monatsgebühr	2.950 Euro Einstiegsgebühr: Basispaket Geschäftsausstattung, REPDOC Monatsgeb. 125 Euro: Software, Teilekatalog TIREP, techn. Hotline, Werbeunterstützung, u.v.m.	375 Euro monatl. Franchisegebühr Erstinvestition 4.500 Euro
14. Unterstützungsmaßnahmen für Partner im Bereich Betriebswirtschaft?	Schulung durch ATR-Akademie, umfangreiche Beratung durch ATR-Gesellschafter	BWL-Infos in Systemunterlagen und laufend aktuelle Infos zu Markt und BWL	Kaufmännische Trainings, individuelle Beratung vor Ort	Persönliche Beratung und Unterstützung bei: Marktpotenzial-Analyse, Ertragsvorschau, BWL-Auswertungen, Betriebsvergleich, Rating
15. Welche Finanzdienstleistungen sind für Partner über die Zentrale nutzbar? (Einkaufs-, Absatz-, Reparaturkosten)	Komplette Produktpalette für Versicherungen und Finanzierung über spezielle Dienstleister	Pkw-Absatzfinanzierung Reparatur- und Zubehörfinanzierung	Einkaufs-, Absatz-, Reparatur-, Zubehörfinanzierung	Rep.kostenfinanzierung mit AUTOMEISTER-Card, Absatzfinanzierung, Leasing-Sonderkonditionen
16. Koop.partner Finanzdienstleistungen?	CC-Bank	CC-Bank	CC-Bank	CC-Bank; PlusFinanzservice
17. Ansprechpartner für Werkstätten?	Sabine Gans Tel. 07 11/91 89 79 69 info@acw-stuttgart.de	Jan Mill Tel. 07 11/79 45 22 02 jan.mill@carat-gruppe.de	Klaus Grote Tel. 02 01/8 48 55-150 k.grote@temot.de	Mitja Bartsch Tel. 0 61 03/7 53-45 82 bartsch@automeister.com

AutoCrew www.autocrew.de	Auto Service Partner www.autoteilepilot.de/asp24	BOSCH BPS www.bosch-partner-system.de	1a autoservice www.centro-handel.de
650	400	ca. 870	1.400
k. A.	160, 23	k. A.	71 (bis 06.2006) 19
ca. 25%	120	ca. 350	180 aktive Markenvertreter 159 mit Serviceverträgen
700	450	900	1.500 Standorte geplant, Partner nach Potenzial d. Standortes
bundesweit	bundesweit	alle PLZ-Gebiete	Ballungszentren
Holland 5 Tschechien	ASP wird nur in Deutschland installiert	zurzeit 12.300 Betriebe in 144 Ländern	Österreich
Kundenzufriedenheitsanalyse, Ausbau der Betriebsberatung und Zertifizierung, verbessertes Technik-Angebot, neues Veranstaltungskonzept (ab 2007)	10 - 15 ASP-Pilotbetriebe Ausbau der bestehenden Bausteine	Schwerpunkt 2006 liegt auf der aktiven Umsetzung des vorhandenen, umfangreichen Leistungsangebotes.	Endverbraucheransprache Ausbildung zum zertifizierten „TechManager“, Neukundengewinnung
Außensignalisation, Mobilitätsgarantie, Endverbraucherwerbung, Unternehmensschulungen, regelmäßige Kontrolle durch Außendienst Werkstattstests	Mindestsignalisation, Teilnahme an den Endverbraucherprospekten, Integration in das ASP-Internetportal	Umsetzung einheitliche CI, Mindestteilnahme an Trainings, Nutzung Bosch ESI(tronic), Teilnahme an zentralen Marketing- und Werbeaktivitäten	Außensignalisation entsprechend Corporate Design Technische Schulungen Technische Ausrüstung Umsetzung reg. Werbemaßnahmen
Werbebeilagen, Kundenzeitungen, Zeitungs- und Radiowerbung, Kundenersatzwagen, Internet, Flyer, Presseartikel, Mailings, Sponsoring, Coop-Werbung in Zusammenarbeit mit Discountern u.v.m. Kosten individuell Zentrale oder Partner	Endverbraucherprospekte 4x jährlich (Pflicht), Internet-Portal (Pflicht), Anzeigenbaukasten (Beteiligung über monatliche Systemgebühr)	jährlich 6 zentral verteilte Prospektaktionen mit 42 Millionen Exemplaren, Handzettel, Direktmailings, Kundenkarte u.v.m.	Endverbraucherwerbung in AutoBild und über die Motorbörse, Partnerschaft mit autobild.de , Internetauftritt, Aufwendungen für VKF- und Mediapaket: 49 Euro/Monat
Unternehmerseminare, QM-Workshops und -zertifizierung/Reauditierung, Werkstattstests durch Prüforganisation, Weiterbildg. der Systemberater zur Optimierung der Partnerbetreuung, Kundenzufriedenheitsanalysen, Schulungen	Unterstützung durch technische und kaufmännische Schulungen, Informationsbausteine (EDV) wie SelectDoc, SelectTec, und SelectBusiness	technische Trainings, ESI(tronic), technische Hotline, Bosch-Prüftechnik, QM-Auditierung, Werkstattstests	neutrale Werkstattstests, Inspektionsschulungen, 2 techn. Pflichtschulungen/Jahr, Schulungen zu Marketing, Kundenmanagement, BWL, Hotline und Vor-Ort-Beratung durch Kundendiensttechniker
AC-Orga Professional in Verbindung mit TECDOC oder Teilekatalog des Lieferanten	SelectBusiness	WERBAS	CENTROfaktura
Mobilitätsgarantien (normal oder Longlife), Gebrauchtwagen- und Reparaturkostenversicherung	Mobilitätsgarantie von Mondial	Bosch Service Assistance in Zusammenarbeit mit ADAC, Gebrauchtwagenangarantie Real Garant	Mobilitäts-, Gebrauchtwagen- und Neuwagenanschlussgarantie Mondial und Multipart
Berücksichtigung aller Industriepartnermarken wird erwartet.	keinerlei Bezugsverpflichtungen für die Partner, auf Wunsch systemgepflegtes Lager	individuelle Zielvereinbarungen mit Partner Bosch-Vertragsgroßhändlern Mindesteinkauf von 50.000 Euro angestrebt	Teilebezug Bestandteil der Systempartnerschaft, abhängig vom Potenzial des Partners. Gesellschafter bieten Vollsortiment.
keine Einstiegsgebühr, 100 Euro Monatsgebühr, Rückvergütung je nach Nutzungsgrad der Konzeptleistungen bis zu 100 Prozent.	keine Eintrittsgebühr; monatliche Systemgebühr 24,90 Euro	keine Eintrittsgebühr, Monatsgebühr zwischen 135 und 420 Euro je nach Betriebsgröße	Startpaket 3.700 Euro mon. 49 Euro für Media- und Verkaufsförderpaket
Unternehmerseminare, eigenes QM-System mit Workshops, Online-Betriebsvergleich, Kooperation Institut für Betriebsführung	noch keine, Modul befindet sich in Planung	umfangreiches Seminar- und Beratungsangebot für alle BWL-Bereiche	Schulungen im Rahmen des VKF- und Mediapaketes; Themen werden laufend erweitert.
sämtliche Finanzierungsformen werden angeboten	ASP Cash & Drive Reparaturfinanzierung, Kreditkarte mit Gültigkeit an jeder EC-Akzeptanzstelle	verschiedene Finanzierungsangebote	volles Finanzdienstleistungsangebot
Bank Deutsches Kfz-Gewerbe, CC-Bank	Dresdner Cetelem Kreditbank	CC-Bank, BHW-Bank	CC-Bank
Markus Schmitt Tel. 01 72/6 80 58 72 markus.schmitt@autocrew.de	Kontakt über einen der 14 Select-Gesellschafter oder ASP-Systemzentrale Tel. 0 26 32/49 99 15; k.glaser@select-gruppe.de	Systemzentrale Serviceline: 01 80/2 60 61 62 Tel. 07 21/9 42-18 07	Klaus Zick Tel. 07 21/6 25 02-23 zick@centro-handel.de

Systeme im Überblick

Frage	Coparts www.coparts.de	Meisterhaft (ATR) www.meisterhaft.com	premio Reifen-Service www.premio.de	stop+go Auto Sofort Service www.stopandgo.de
1. Aktuelle Zahl der Systempartner (Stand Juli 2006)?	979 Werkstatt 461 Handel	1.458 (A: 86, I: 2)	220	90
2. Wie viele neue Partner 2005, davon ehem. Fabrikatsbetriebe?	173, k.A.	232, k. A.	10, 0	28, 11
3. Wie viele Partner insgesamt aus ehemaligen Fabrikatsbetrieben?	keine Angabe	k. A.	0	69
4. Geplante Zahl der Partner bis Ende 2006	qualifizierte Flächendeckung	D: 1.490	240	90
5. In welchen Postleitzahlgebieten suchen Sie verstärkt nach neuen Partnern? In welchen europäischen Ländern ist oder wird Ihr System zudem installiert?	bundesweit, Coparts nur Deutschland	bundesweit Österreich Italien	Süddeutschland Schweiz Osteuropa	bundesweit Italien: 15
6. Geplante Neuheiten im System für 2006?	Kinowerbung, Marketingplattform Marketingpakete, Conny's Kinder Club, Vorteilspartner ADAC und BSW, Betriebsvergleiche, Ausbau Unfallschadenmanagement und Flottenmanagement, Autogas	Weiterentwicklung und Ausbau der bestehenden Bausteine	Reifenschutzbrief (Versicherung) alle Fabrikate, Inspektionskonzept, MIS II Management-Informationssystem in Kombination mit dem Händler-Extranet „gdhs.net“	regelmäßige Partnertreffen, Überarbeitung von Beschaffung, Logistik und Marketing
7. Welche Systembausteine müssen alle Partner umsetzen und wie häufig wird deren Umsetzung kontrolliert?	Signalisation in CI, Mehrmarken-wkst., AU/HU, Mobilitätsgarantie, Weiterbildung, Teilnahme an Marketingaktionen, Werkstattausstattung etc.	einheitliche Außensignalisation Schulungen, VKF-Maßnahmen laufende Überprüfung und Unterstützung	Marketing-Kommunikation inkl. Werbeaktivitäten, Kfz-Service-Paket, IT-Konzept, Betriebsvergleich, insges. 20 Bausteine, Kontrolle 4x/Jahr	Primär- und Sekundärkennzeichnung, EDV-Warenwirtschaftssystem, Meldewesen, Einsatz der Werbemittel. Überprüfung permanent.
8. Welche konkreten Maßnahmen setzen Sie ein um Ihr System und das Leistungsspektrum der Partner zum Endverbraucher hin zu kommunizieren? Welche finanzielle Beteiligung der Partner daran?	Coparts Prüfdruck zur gezielten Kundenansprache, Kooperation ADAC und BSW, Kinowerbung, Conny's Kinder Club; Entwicklung, Durchführung und Marketing im Jahresbeitrag enthalten. Partner trägt Ermäßigungen u. Schaltkosten	Aktions-Prospekte und Flyer, Imagebroschüren, Kundenmagazin, Kalender mit Werkstattthemen. Partner werden an den Kosten beteiligt	lokale und nationale Werbemaßnahmen Beteiligung der Partner: 50%	diverse Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen wie Prospekte, Einleger, diverse Anzeigen, Berichte in Fachzeitschriften. Partner zahlt anteilig Verteilkosten.
9. Welche konkreten Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung (technisch, unternehmerisch, im Service) Ihrer Partner planen Sie für 2006?	Qualitätsoffensive, laufende Prüfung der Partner bei Technik und Weiterbildung, Werkstatttests	umfangreiches Schulungsangebot Technik und BWL, Einführung QM-System, Werkstatttests mit Prüforganisation	Ausbau der Schulungen Technik, BWL, Verkauf, Werkstatttests, Kundenzufriedenheitsbefragungen	Reorganisation der technischen und unternehmerischen Qualifizierung für Partner, Werkstatttests, Kundenbefragungen
10. Welche Dealer Management Software empfehlen Sie Ihren Partnern?	ProfilLine-Produkte von BeraCom	individuelle Angebote durch ATR, z. B. HENRY oder WERBAS	Tiresoft II/MIS II ATRis, Repdoc	WERBAS
11. Welche Garantieprodukte bieten Sie Ihren Partnern? Mit welchen Dienstleistern arbeiten Sie dabei zusammen?	GW-Garantie: Europe Assistance Mobilitätsgarantie: Mondial Coparts-Schutzbrief: Mondial	Mobilitätsgarantie 12 oder 24 Monate	Reifenschutzbrief, Mobilitätsgarantie	Mobilitätsgarantie: Mondial VW/Audi-Originalteile, Fremdmarken vergleichbarer Qualität
12. Ist der Einkauf von Teilen u. Zubehör Bestandteil der Systempartnerschaft? Verlangen Sie exkl. Teilebezug über die Zentrale? Wie groß ist das zur Verfügung stehende Liefersortiment? Welchen Umfang haben Teilebezugsverpflichtungen?	Teilebezug über Coparts-Gesellschafter oder Handelspartner gewünscht, nicht verpflichtend	keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit den ATR-Gesellschaftern Vollsortiment	ja, keine Exklusivität	für Fahrzeuge der Marke VW/AUDI Bezug von mindestens 30% Originalteilen, darüber hinaus spezielle Lieferantenangebote
13. Aktueller Stand der Systemgebühren	525 Euro Jahresbeitrag	keine Eintritts- oder monatliche Gebühren	umsatzabhängig, zwischen 5.200 und 12.800 Euro/Jahr	keine Einstiegsgebühr Systemgebühren 2% vom Umsatz, Werbeaufwendungen 2% vom Umsatz
14. Unterstützungsmaßnahmen für Partner im Bereich Betriebswirtschaft	auf Anfrage Unterstützung durch externe Berater	Schulungen durch ATR-Akademie Beratung durch ATR-Gesellschafter	BWL-Schulungen, Beratungen vor Ort, Jahresplanung, Betriebsvergleiche	individuelle BWL-Beratung vor Ort durch eigenes Fachpersonal
15. Welche Finanzdienstleistungen sind für Partner über die Zentrale nutzbar? (Einkaufs-, Absatz- und Reparaturkosten)	ja, verschiedene Möglichkeiten	komplette Produktpalette für Versicherung und Finanzierung über spezielle Dienstleister	ja, verschiedene Möglichkeiten	ja, im üblichen Umfang
16. Koop.partner Finanzdienstleistungen	CC-Bank/Citi-Bank	CC-Bank	CC-Bank	Volkswagenbank
17. Ansprechpartner für Werkstätten	Thomas Michalzik Tel. 0201/31940-12 michalzik@coparts.de	Thomas Sülzle Tel. 0711/9189790 meisterhaft@atr.de	Ulrich Pott Tel. 0221/9766-299 ulrich.pott@gdhs.de	Michael Prause Tel. 02303/105195 michael.prause@volkswagen-otlg.de

MOTOO www.motoo.de

Handel: 42
Werkstatt: 95

42/95,
15
15

Handel: 45
Werkstatt: 150

PLZ-Gebiete 4 und 5
Expansion Saarland und Nordhessen
kein Ausland

Einführung Handelssystemsoftware DIALOG
Marketingaktionen zur Stärkung Partner-Präsenz
Ausbau des Internetportals als zentrale
Komm.plattform zwischen Partner und Zentrale
Ausbau technische Hotline
Ausbau Service-Modul i-Pak

- Signalisation als MOTOO-Partner
- technische und kaufmännische Schulungen
- Einsatz der Warenwirtschaftssoftware EFFIZIENZ

Pflichtbausteine stehen nicht im Vordergrund, Qualität und Kundenbeziehungen stehen im Vordergrund: fairer Service.

Anzeigenschaltungen regional, Anzeigenmotive und PR-Texte für Partner für eigene Marketingmaßnahmen, Plakatwerbung im Partnerumfeld, Radiowerbung, Marketingschulungen, Endkundenplattform www.motoo.de

Ausbau der Schulungskonzeption, Kundenbefragung, pers. Unterstützung durch Systemberater bei Planung und Umsetzung indiv. Maßnahmen, MOTOO-Opti-Team
EFFIZIENZ

europaweite Mobilitätsgarantie
Gebrauchtwagen- und Neuwagenanschlussgarantie; CarGarant und Mondial Assistance
Ja, aber keine Exklusivitätsvereinbarungen oder Teilebezugsverpflichtung, Bezug über MOTOO-Premium-Partner stellt Lieferung bis 6 x täglich sicher

Aufnahmegeb.: 3.100 Euro
monatlich 103 Euro
Softwareservice für EFFIZIENZ: ab 22 Euro/Monat

Seminare für Verkauf und Kundenansprache, BWL-Schulungen
Beratungen zu Marketing, BWL, Umweltschutz und Fahrzeughandel

Einkaufs- und Absatzfinanzierung
Reparaturkostenfinanzierung in Vorbereitung

Santander Consumer CC Bank
Josi Preuß
Tel. 0221/54 00-1 22
info@motoo.de

Partner orientieren. Altbekannt und doch ganz neu: Das AUTOMEISTER-Konzept wurde im vergangenen Jahr komplett neu strukturiert und erweitert. Seit Anfang 2006 stehen den angeschlossenen Werkstätten jetzt neun Systembausteine zur Verfügung. Dazu gehören Umweltschutz, Technische Unterstützung, Marketing und Werbung, Betriebsplanung und -organisation, EDV, Betriebswirtschaft, das Internetportal RepXpert, die Weiterbildung der Partner sowie Unterstützung im Fahrzeughandel. Außerdem wurden die monatlichen Beiträge von einer umsatzabhängigen Franchisegebühr in eine feste Gebühr (375 Euro) umgewandelt. Auch die Erstinvestition wurde auf generell 4.500 Euro begrenzt.

Neu strukturiert

Zumindest offiziell hört man derzeit wenig von stop+go. Doch hinter den Kulissen arbeitet man eifrig an einer Neuausrichtung insbesondere in den Bereichen Marketing, Beschaffung und

Logistik. Offensichtlich will man bei dem seit mehr als zehn Jahren im VW-Konzern vor sich hindümpelnden System jetzt in die Vollen gehen und hat sich mit Detlef Saemisch ein ehemaliges Geschäftsführungsmitglied von Auto Teile Unger als Geschäftsführer an Bord geholt.

Nicht alle auf der Messe

Auch die Ansiedlung der stop+go Systemzentrale GmbH in Unna deutet darauf hin, dass man für das Systemangebot die engen Bande zum VW-Konzern gelockert hat. Für eine Teilnahme an der Automechanika bleibt wegen der Neustrukturierung in diesem Jahr keine Zeit. Wir werden aber zeitnah über neue Entwicklungen berichten. Auch Coparts plus, Premio und Auto Service Partner bleiben der Automechanika fern. Bei Coparts konnte man sich mit der Messe Frankfurt nicht über einen neuen Standplatz einigen. Zudem veranstaltet die Teilehandelskooperation in diesem Jahr erstmals eine eigene Messe in Göttingen („Profi Service Tage“ vom 25.-

26.11.2006) und wird dort alle Weiterentwicklungen des Werkstattsystems vorstellen. Zu den Systemanbietern, die das schon im Rahmen der vom 12. bis 17. September stattfindenden Automechanika tun, finden Sie Hallen- und Standnummer im Kasten auf S. 63. Aktuelle Änderungen und Entwicklungen der Systemangebote zeigt auch die tabellarische Übersicht.
D. Vähröder/fs

MOTOO, das jüngste Full-Service-Werkstattssystem, ist noch regional begrenzt

