



Point S und Automeister werden auch künftig als separate Marken geführt

Bilder: Point S, Automeister, Schlieben

” Point S-Übernahme von Automeister Zwei starke Marken

Am 7. September hat die Point S Deutschland GmbH den Kauf des Werkstattsystems Automeister bekannt gegeben. Ralf Maurer, Geschäftsführer der Point S Deutschland GmbH, beantwortet Fragen zur Übernahme des Full-Service-Werkstattsystems Automeister von LuK und der künftigen strategischen Ausrichtung.

Herr Maurer, ist der Kauf jetzt perfekt oder bedarf es noch besonderer Zustimmungsverfahren?

Nein, der Kaufvertrag ist rechtswirksam unterschrieben und notariell beglaubigt. Das so genannte closing endet zum 30. Oktober 2007 mit dem Eintrag ins Handelsregister.

Der ersten Pressemeldung war zu entnehmen, dass Automeister als eigenständiges System weitergeführt wird. Heißt das, auch unter dem Point S-Dach bleibt Automeister als Franchisesystem erhalten?

Ja, auf jeden Fall. Die Logik des Kaufs war, zwei Marken unter dem Point S-Dach weiterzuführen und als zweite Marke neben Point S AutoService Automeister im Markt zu halten. Zwar sind beide Marken im gesamten Aftermarket aktiv, aber sie bearbeiten den Markt von ganz unterschiedlichen Seiten. Point S steht für Reifen, Räder plus Autoservice. Unsere Top-Partner bei Point S machen 20 bis 25 Prozent ihres Geschäfts mit Autoservice und bearbeiten vorwiegend ältere Fahr-

zeuge. Das sind dann aber schon die Leuchttürme in der Point S-Welt. Die Automeister-Betriebe kommen ganz klar aus dem Thema Autoservice und sind in der Nähe der Markenbetriebe positioniert. Sie bearbeiten im Service daher eine ganz andere Klientel als die Kollegen von Point S und sind zudem auch nicht so stark im Bereich Reifen unterwegs. Natürlich gibt es marginale Überschneidungen, aber die beiden Marken sollen ganz bewusst voneinander getrennt bleiben und jede soll auch ihren Kern bewahren. Wir glauben sogar, dass es für die weitere Expansion innerhalb der Point S-Gruppe hilft, die Marke wieder sauberer zu halten. Wir sind also nicht mehr so versucht, jede Anfrage eines Autohauses, einer Vertragswerkstatt mit Point S zu beantworten.

Heißt das für die Zukunft, dass die Bausteine und Leistungen bei Automeister, so wie sie derzeit angeboten werden, auch künftig unter dem Dach von Point S weiterlaufen, und gibt es zudem für Automeister durch Point S jetzt die Möglichkeit zu sagen, ich möchte mich

stärker im Thema Reifen engagieren und das mit Unterstützung von Point S? Kann ebenfalls der Point S-Partner, der bislang schon Autoservice anbietet sagen, ich möchte aus dem Automeister-System Unterstützung für den Bereich Fahrzeughandel?

Es ist im Prinzip fast genau so, wie Sie es gerade beschreiben. Wobei ich auch betonen möchte, dass die Konzepte bislang noch nicht fertig und mit den Partnern auch nicht abgestimmt sind. Aber natürlich haben wir strategische Überlegungen in die von Ihnen beschriebene Richtung angestellt. Die konkreten Konzepte müssen wir jetzt mit den Mitarbeitern der Automeister GmbH erstellen. Zudem müssen wir mit den Franchisenehmern sprechen, um deren konkrete Anforderungen an die Point S-Systemzentrale kennen zu lernen. Grundsätzlich gibt es aber die Idee, Automeister-Betrieben optional z.B. ein Reifenmodul anzubieten. Das muss keiner machen, aber

Die Marken werden voneinander getrennt geführt und sollen ihren Kern erhalten

wenn er das will, dann kann er auf die weit reichenden Erfahrungen von Point S beim Thema Reifen zurückgreifen. Ähnlich könnten wir uns auch vorstellen – wahrscheinlich aber eher in Ausnahmefällen –, dass Point S-Partner Fahrzeughandels-Know-how von Automeister nutzen. Dabei müssen wir uns natürlich sehr genau anschauen, was der Markenkern der beiden Systeme ist und die Frage stellen, passt das noch in die Point S-Welt oder eher nicht.

Sieht Ihre Strategie auch vor, dass Point S AutoService quasi der Einstieg in die Premi- ummarke Automeister ist?

Nein, definitiv nicht. Die Point S-Partner verstehen ihr System als qualifiziertes Reifenfachhandelssystem. Wir sehen die Trennung zwischen den beiden Systemen nicht zwischen Premiummarken oder Budget-/Quality-Marken. Wir sehen die Trennung eindeutig in den Kernbetätigungs-feldern der beiden Systemangebote: Der eine hat sein Kerngeschäft im Reifen, ergänzt durch den professionellen Auto-

service, der andere hat sein Kerngeschäft im Autoservice und sagt, für Kundenbin-dungsmaßnahmen könnte ich mir bspw. ein Reifenmodul

vorstellen. Aber es ist in keinster Weise angedacht, diese Marken als modular aufeinander aufbauend zu definieren. Die Trennung soll ganz klar erhalten bleiben, auch um die Marken nicht zu verwä-sern.

Laufen Sie damit nicht Gefahr, dass sich Point S-Betriebe, die sich im Autoservice gut entwi- ckeln, Automeister-Partnern in ihrer Region in die Quere kommen?

Es wird gewisse Marktanteilsüberschnei-dungen geben, keine Frage. Aber dazu zwei grundsätzliche Anmerkungen: Erstens bleibt der Kern jeder Marke immer erhalten. Zweitens entsteht da kein neuer Wettbewerb. Automeister- und Point S-Betriebe stehen schon seit Jahren mehr oder weniger stark im Wettbewerb. Wir können den Markt nicht fest definieren oder gar zementieren. Wenn wir diese Felder nicht besetzen, wird es jemand anderes tun. Unsere Aufgabe ist es, durch

die Synergien, die wir daraus erzielen, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Partner zu stärken, zum Beispiel durch Bündelung von Einkaufsvolumina, über gemeinsame Unterstützung in der Technik-Kompe-tenz, über die Stärkung der Marken. Den Wettbewerb zu kontrollieren, wird uns nicht gelingen.

Stichwort Einkaufsbündelung. Bei Automeister gab es bislang keinerlei Vorgaben hinsichtlich des Teilebezugs für die Partner. Was ändert sich hier?

Natürlich wird es unsere Aufgabe sein, als Handelsorganisation, eben anders als die LuK, dafür zu sorgen, für die Partner im Einkauf ein Optimum herauszuholen. Das gehört für uns zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Partner ganz eindeut-ig dazu. Und wenn mir heute einer sagt, er braucht das nicht, sage ich Ihnen, den wird es morgen nicht mehr geben. Das ist meine Erfahrung aus langen Jahren im Einzelhandel. Wenn sie nicht mit den Volumenstarken in der Branche mithalten können, werden sie irgendwann rechts überholt. Insofern muss es natürlich unse-re Aufgabe sein, das Einkaufsvolumen aller Partner zu bündeln und die Fran-chisenehmer von Automeister zu motivie-ren, das mit uns gemeinsam zu tun. Ich kann ihnen das nicht vorschreiben, aber wir werden sie motivieren, genauso wie wir die Point S-Partner motivieren, sich in diese Einkaufskooperation einzubinden und daraus Vorteile zu generieren. Ich kann mir ehrlich gesagt kaum vorstellen, dass in dem Moment, in dem der Wettbe-werbsdruck größer wird, sich irgende-mand im Markt diesem Druck entziehen kann. Und der Wettbewerbsdruck wird auf jeden Fall größer. Die Konsolidierung im Markt wird weitergehen. Konsolidie-rung heißt, andere fangen an, Volumen zu bündeln. Es kommt dabei natürlich auch die Thematik Logistik-Partner zum Tragen, wie wir sie nennen. Mit ATR, CENTRO und TEMOT als unseren Liefe-rantenpartnern haben die Betriebe im Prinzip ja die freie Wahl, wo sie ihre Teile einkaufen. Wir haben mit den Point S-Partnern für den Bereich Autoservice vereinbart, dass 75 Prozent ihres Teileein-kaufsvolumens heute über diese drei Logistikpartner abgewickelt werden. Wenn wir mit entsprechenden Einkaufs-



Ralf Maurer sieht für das Automeister-Konzept gute Wachstumschancen und setzt auf Synergien

preisen die Automeister davon überzeu-gen können, dies auch zu tun, dann ist es nach wie vor ein freier Einkauf im Markt.

Das heißt aber, Automeister haben auch künf-tig die freie Wahl beim Einkauf?

Ja, natürlich. Aber wir wollen das System auch in eine Wachstumsphase bringen. Sollten die bestehenden 79 Automeister tatsächlich sagen, sie wollen und brauchen keine Einkaufsbündelung, dann müssen wir das akzeptieren. Ich bin aber absolut sicher, dass es uns gelingt, sie zu überzeu-gen, denn sie sind alle Unternehmer und hinter unserem Ansatz der Einkaufsbün-delung steckt eine klar erkennbare Geschäftslogik. Aber wir werden niemanden dazu zwingen, denn wir halten uns an bestehende Verträge.

Was passiert mit der Hotlineunterstützung der Automeister-Partner über die LuK? Läuft die weiter?

Ja, das wird beibehalten. Die Hotline ist zum einen im Franchisevertrag zugesich-ert, zum anderen ist es ein ganz wesent-licher Vorteil des Systems Automeister und den haben wir uns über einen lang-fristigen Vertrag mit LuK gesichert. Wir haben die Hotline nicht übernommen, aber wir haben einen Dienstleistungsver-trag mit der LuK darüber abgeschlossen. Die rund 40 Point S-Partner, die bereits für AutoService zertifiziert sind, nutzen

Aufgabe der Point S-Zentrale ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Partner zu stärken

die Hotline ebenfalls. 200 Point S-Betriebe haben mittlerweile den Antrag gestellt, die Zertifizierung für AutoService zu absolvieren.

Stichwort enge Betreuung durch die Systemzentrale? Wird die enge Betreuung bei Automeister beibehalten?

Ja, die sechs Mitarbeiter der Systemzentrale möchten wir gern komplett übernehmen. Die Betreuung in den Regionen wird weiter fortgeführt. Zudem sollen sich die Systemberater, wie bisher auch, um die Akquisition neuer Partner in ihren Regionen kümmern. Da sehen wir durchaus noch Nachholbedarf in der einen oder anderen Region. Wir haben ja keine Gleichverteilung bei den Automeister-Partnern. Wir haben ca. 40 Betriebe im Osten, relativ dünne Ausprägung im Norden und im Süden. Da gibt es nach unserer Einschätzung unterschiedliche Wachstumspotenziale, um die sich die Mitarbeiter dann auch mit kümmern sollen. Das Team kann für die Akquisition natürlich auch erweitert werden.

Haben die sechs Mitarbeiter schon alle dem Wechsel zu Point S zugestimmt?

Zunächst sind die Mitarbeiter alle übernommen worden und bisher hat keiner dem Übergang widersprochen. Ich glaube, dass der große Teil der Mitarbeiter unsere Strategie mit trägt. Zudem haben auch alle die Chancen erkannt, die sich aus der Übernahme und den Synergien unter dem Dach von Point S ergeben können.

Automeister hat sich in den letzten Jahren gerade beim Thema Wachstum schwer getan. Ein Grund waren die im Vergleich sehr hohen Systemgebühren. Was können Sie künftig anders machen, um das Wachstum von Automeister signifikant voranzutreiben und welche Wachstumserwartungen haben Sie?

Wir glauben, dass wir durch die Synergien, die wir bei der Point S bringen, also z. B. zusätzliche Module, die Attraktivität des Systems Automeister auf der einen Seite verbessern können. Wir sind auch davon überzeugt, dass das Potenzial für das qualitativ hochwertige System im Markt absolut vorhanden ist. Wir glauben außerdem, dass wir durch Einkaufsbündelung letztendlich auch dadurch das System wieder insgesamt attraktiver gestalten können. Insofern sind wir zuversichtlich durch die Verbesserungen in den internen Strukturen die Attraktivität des Systems verbessern zu können, was sich dann auch wieder in Wachstum umsetzen lässt und dann auch wieder zur gesteigerten Attraktivität des Systems beiträgt. Den Markenauftritt von Automeister nach außen stellen wir gar nicht so sehr in den Vordergrund unserer Bemühungen, denn das System hat im Markt ein sehr klares Profil und ist als hochwertiger Servicedienstleister durchaus anerkannt und ernst genommen.

Wir werden mit den Franchisenehmern als auch mit den Mitarbeitern darüber reden, was die Point S bieten kann. Zudem müssen wir im Markt abfragen, was die Kunden erwarten. Wir werden das Fran-



Rund die Hälfte aller Automeister-Betriebe sind auch im Bereich Fahrzeughandel aktiv



Foto: www.pixello.de

Siegertypen gesucht!

Mit H.O.T.A.S. zum Deckungsbeitrags-Sieger!

Es gibt keinen Bereich im Automobilhandel, mit dem sich so leicht Zusatzerträge generieren lassen wie mit dem Teilelager.

Mit **H.O.T.A.S.** gehen Sie schnell in den 5-stelligen Bereich, ganz ohne Risiko, denn mit einer monatlichen Gebühr von gerademal 33,24 Euro ist Ihr Autohaus dabei. Kaufen Sie Ihre Teile aus dem Bestand Ihrer Kollegen mit deutlichen Nachlässen.

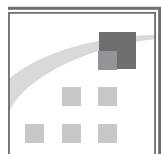
...und jetzt noch gewinnbringender!

Doch damit noch nicht genug: jetzt gibt's im neuen Kaufhaus für den Autohandel **H.O.T.A.S.-easybuy** alles was das Autohaus sonst noch begehren könnte mit den gewohnten Spitzenkonditionen.

Neugierig? Newsletter anfordern:
www.hotas.de

Werden auch Sie zum Siegertyp
... im Geldverdienen!

*Let's
move it on*



CARCONSULT

CC CarConsult GmbH
Unternehmensberatung – EDV-Lösungen und
Training für die Automobilbranche

Mainzer-Tor-Anlage 29 ■ D-61169 Friedberg
Phone +49 (60 31) 6 84 89 – 0 ■ Fax – 99
info@cc-carconsult.de ■ www.cc-carconsult.de

Automeister-Partner zum Verkauf

Stimmungsbild

Telefonisch haben wir drei Automeister-Partner befragt, wie sie die Übernahme durch Point S bewerten und welche Erwartungen sie an den neuen Systemeigentümer haben. Hier die Ergebnisse:

Birka Haußmann, Automeister Tempelmann in Ennigerloh

„Wir sehen in der Übernahme von Automeister durch Point S eine positive Entwicklung. Die Kunden wird das nicht wirklich interessieren, denn die gehen zum Unternehmer Tempelmann, nicht zum Automeister- oder Point S-Betrieb. Für uns Automeister-Partner sehe ich die Sache durchweg positiv, denn ich gehe davon aus, dass der Zusammenschluss auch uns Automeister-Partnern neue Chancen im Markt eröffnet. Im Tagesgeschäft ändert sich nichts, denn die bestehenden Franchiseverträge bleiben weiterhin gültig. Damit haben wir auch keine Vorschriften, was den Warenbezug betrifft. Das war uns besonders wichtig. Alles andere wird sich unter dem Dach der Point S entwickeln. Ich denke, es kann nur besser werden.“



Marko Zabel, Automeister Marko Zabel in Strausberg

„Ich sehe die Übernahme durch Point S durchweg positiv. Die Geschäftsführung von Point S hat am 24. September eine professionelle Infoveranstaltung für uns Automeister-Partner veranstaltet und, soweit das zu dem Zeitpunkt schon möglich war, sehr klare Vorstellungen und Strategien zu Weiterführung und Ausbau unseres Systems geäußert. Ich sehe in der Übernahme für das System Automeister eine gute Chance, spürbar zu wachsen, was uns in den letzten Jahren nicht gelungen ist. Auch von den Synergien im Bereich Einkauf verspreche ich mir einige Vorteile für uns Automeister-Betriebe. Und natürlich von der Professionalität, die die Point S-Systemzentrale im Bereich Reifen, Werbung und Marketing, aber auch Flotten- und Großkundengeschäft zu bieten hat. Die Stimmung unter den Automeistern ist nach meiner Einschätzung gemischt. Die Automeister der ersten Stunde sind sicher ein wenig pessimistischer als die jüngeren Betriebe, weil sie der familiären Struktur und Betreuung im alten System nachtrauern. Aber die hat uns beim Wachstum nicht wirklich vorangebracht und mit 79 Betrieben sind wir in dem sich stark verändernden Servicemarkt einfach zu klein, um von der Industrie oder dem Teilehandel ernsthaft wahrgenommen zu werden. Von daher erhoffe ich mir hier deutliche Impulse von der Übernahme durch Point S. Im Tagesgeschäft wird sich zunächst für uns ohnehin wenig ändern. Denn das Geschäft vor Ort muss jeder Automeister-Partner aus eigener Kraft machen. Daran wird sich auch durch den neuen Eigentümer nichts ändern.“



Peter Kinnemann, Automeister Kinnemann in Haldensleben

„Grundsätzlich betrachte ich die Übernahme durch Point S als positiven Schritt. Die Infoveranstaltung am 24. September war sehr gut, allerdings lässt sich bis jetzt noch nicht genau abschätzen, welche Veränderungen sich für unsere tägliche Arbeit ergeben werden. Da werden wir nach der Automeister ERFA-Tagung am 2. November sicher ein klareres Bild haben. Point-S hat im Reifenfachhandel einen guten Ruf und ich gehe davon aus, dass wir Automeister-Partner davon im Reifengeschäft profitieren können, genauso wie die Point S-Partner von unseren Erfahrungen im Werkstattbereich profitieren können. Auch beim Teileeinkauf könnten sich auf Grund der Betriebszahlen Synergien ergeben. Bisher hatten wir bzgl. Teileeinkauf keine Bindungen, was für uns auch ein Grund war sich Automeister anzuschließen. Hier die freie Entscheidungshoheit zu behalten, ist uns sehr wichtig, das heißt aber nicht, dass wir uns dem Thema Einkaufsbündelung grundsätzlich verschließen. Aber das Gesamtpaket muss passen und es dürfen aus Vorgaben der Zentrale keine Abhängigkeiten entstehen. Alles in allem gehe ich davon aus, dass die Übernahme durch Point S für Automeister auf jeden Fall einen Schritt nach vorn bedeutet und das System wachsen wird.“



chisesystem natürlich gegebenenfalls an diese Notwendigkeiten anpassen. Unsere Wachstumserwartungen sind sehr moderat. Wir wollen im ersten Jahr der Zugehörigkeit von Automeister nur konsolidieren. Für die ersten zwölf Monate sind keine ehrgeizigen Wachstumsziele definiert. In einem Zeitraum von drei bis fünf Jahren ist nach unserer Einschätzung aber eine Zahl von 250 Automeister-Betrieben in Deutschland durchaus realistisch.

Wen haben Sie bei Ihren Wachstumszielen im Fokus? Bestehende Markenbetriebe, die sehr gut qualifizierte freie Werkstatt?

Genau das sind die beiden Kerngruppen, die wir künftig angehen wollen.

Wird es durch die Übernahme eine Veränderung der Mindeststandards geben, die Automeister für neue Partner definiert hat?

Wir gehen derzeit davon aus, haben darüber aber noch nicht mit den Mitarbeitern oder den Franchisenehmern gesprochen, dass die Mindeststandards, so wie sie sind gut und richtig sind und zunächst beibehalten werden. Sollten wir gemeinsam zu

der Erkenntnis kommen, dass hier Änderungs- oder Anpassungsbedarf besteht, werden wir gemeinsam darüber entschei-

den. Ich denke, das ist ein großer Vorteil der Point S, dass wir schnelle und kurze Entscheidungswege haben und gemeinsam mit den Partnern die Dinge entwickeln. Genau so wollen wir das auch mit den Automeister-Betrieben tun. Wir wollen von den Automeister-Partnern hören, wo es Probleme oder Verbesserungspotenziale gibt, und dann schauen, wie wir die Themen für die Partner am besten und effektivsten lösen können. Wunder können auch wir nicht bewirken und wir werden immer nur Leistung für Gegenleistung bieten können. Aber da, wo wir Möglichkeiten zur Veränderung sehen, werden wir das gemeinsam mit den Partnern schnell umsetzen. Und natürlich da, wo sie vom Markt und den Betrieben gefordert werden.

Sie haben in der Pressemeldung darauf hingewiesen, dass die Point S-Zentrale auch über

sehr gutes Know-how im Bereich Marketing verfügt. Heißt das, die Maßnahmen bei Point S (60 Mio. Beilagen pro Jahr, plus Radiowerbung etc.) wollen Sie auf Automeister ausdehnen und das Marketing zentralisieren?

Nein, die Marketingmaßnahmen für Point S bleiben eigenständig, das Automeister-Marketing ebenfalls. Da wird es keine Vermischung geben. Wir glauben nur, dass aus unserer Erfahrung, wie man Marketing für Handelsbetriebe macht, auch die Automeister-Betriebe profitieren können.

Das muss aber dann aus dem System heraus entwickelt werden. Dazu werden wir die Partner befragen, was sie sich vor Ort wünschen, welche zentralen Maßnahmen sie benötigen und welche wir anbieten können. Aber ganz klar aus der Automeister-Logik und nicht aus der Point S-Logik heraus.

Thema Expansion. Laufen die europäischen Aktivitäten bei Automeister oder die Masterfranchiselizenz in Rumänien und Ungarn weiter?

Ja, die Masterfranchiseverträge in Ungarn und Rumänien sind Bestandteil des Verkaufs. Die sieben Automeister-Betriebe in Österreich werden wie bisher von Deutschland aus mit betreut. Wir haben für Automeister die weltweiten Markenrechte erworben.

Die Point S ist international selbst gut aufgestellt, hat starke Partner in Frankreich, Spanien und vielen anderen Ländern Europas. Ist geplant, das Automeister-System auch in diesen Märkten zu entwickeln?

Das kann ich heute wirklich noch nicht eindeutig beantworten. Wenn in den Ländern, die eine ähnlich hohe Marktabdeckung mit Point S haben wie wir in Deutschland, das Interesse besteht, mit einem zweiten Konzept den regionalen Markt noch besser auszuschöpfen, dann können wir uns in der Tat eine Ausdehnung von Automeister auch in weitere europäische Länder vorstellen. Aber auch das ist ein Thema, das derzeit nicht auf der Agenda steht. Das wird sich entwickeln.

Wie wird die Verantwortung in der Systemzentrale künftig aufgeteilt? Wird es einen eigenen Systemleiter für Automeister geben?

Wird es einen gemeinsamen Kopf für beide Systeme geben?

Ich möchte ungern noch nicht fixierte Interna preisgeben. Nur soviel. Auch hier wollen wir selbstverständlich Synergien nutzen. Wir werden nur einmal einkaufen und Herr Heidemann hat die Einkaufsverantwortung für den Auto Service und Teilebereich und wird das künftig für zwei Marken tun. Automeister wir im Vertrieb als eigenständiges System aufgestellt. Die Franchisepartner werden sich dann genauso unserer Dienstleistungen bedienen, Marketing, IT, Schulungen etc., wie das die Point S-Partner auch tun. Die Systembetreuung wird im Vertrieb angesiedelt werden und in den Geschäftsfeldern haben wir Reifen, Räder, AutoService. Also eine Matrix-Organisation mit Einkauf auf der einen und Vertrieb auf der anderen Seite. Wir werden nicht alle Positionen einer GmbH doppelt besetzen.

Die sechs Mitarbeiter aus der aus der Automeister-Zentrale werden übernommen

Heißt das, Sie werden Personal abbauen?

Ganz klares nein, wir wollen ja wachsen. Wir haben bestimmte Services aus der LuK nicht übernommen. Leute für Personal, Marketing etc. haben wir selbst bei Point S, die brauchen wir für Automeister nicht noch einmal komplett aufzubauen.

Herr Maurer, vielen Dank für das Gespräch.

Frank Schlieben



Mittelfristig soll Automeister von heute 79 auf 250 Franchise-Partner wachsen

VAG-Diagnosesysteme 

Jetzt mit CAN-BUS-Unterstützung

€ 337.-/357.-

Diagnose-Adapter mit VAG-COM-Software für Windows in Deutsch. Alle Funktionen des VAG1552: Fehlercodes mit Beschreibung, Messwertblöcke, Stellglieddiagnose, Anpassung, Serviceintervall-Rückstellung usw. Gedrucktes Handbuch zur Software. Auch zur Prüfung der TDI-Einspritzung. Anschluss an jeden handelsüblichen PC.

Profi-Pakete für Werkstätten ab 238,-

Auto-Intern GmbH

Haberlandstr. 125 D-44359 Dortmund
 info@auto-intern.de www.auto-intern.de
 Tel. 0231 189 30 70 Fax. 0231 936 995 48

Fahrzeugdiagnose mit dem PC