

Leistungsschau

Neues System

Auf der 2. PV:Live in Hannover stellte das Kfz-Teilehandelshaus PV Automotive ein neues Werkstattssystem vor. Neben dem Konzept Autofit, das mit dem Partner Trost betrieben wird, gibt es ab sofort PV:Autoprofi.

Der Teilehändler PV Automotive lud am letzten September-Wochenende zur 2. Leistungsschau PV:Live auf das Messegelände in Hannover. Neben rund 150 Ausstellern, die neue Produkte aus dem Servicemarkt zeigten, präsentierte auch das Essener Handelshaus viele Neuheiten. Am Rande der Hausmesse fand der Autofit-Kongress statt, auf dem die neuen Angebote den Systempartnern vorgestellt wurden. Das Autofit-Konzept betreiben die Essener in Kooperation mit dem süddeutschen Autoteilehändler Trost, mit dem PV den deutschen Arm der internationalen Teilehandelsvereinigung Temot bildet. Im Fokus des erweiterten Leistungsportfolios steht PV:Autoprofi.

Im Gegensatz zum Partnerprogramm Autofit mit rund 1.000 Systempartnern, gleicht PV:Autoprofi in Signalisation und Farbgebung dem Design des Hauses PV. Nicht der einzige Unterschied, wie Martin

Berner, Leiter Vertrieb Werkstattsysteme, erklärte: Mit dem neuen Konzept verfolgen wir das Ziel, eine noch höhere Qualifizierung der Partner zu gewährleisten. Diesem

Zweck dient auch die enge Zusammenarbeit mit dem TÜV NORD. Autoprofi-Konzeptpartner kann nur werden, wer von dem Prüfdienstleister zertifiziert wurde und dieses Qualitätssiegel jedes Jahr erneuert. Im Gegenzug soll die eigens entwickelte Zertifizierung „Service- und Reparaturqualität“ eine gute Werbung für die Partnerbetriebe sein (siehe Kasten). Schließlich haben Autofahrer hohe Ansprüche bei der Auswahl ihrer Werkstatt.

Autoprofi-Partner erhalten nach Angaben von PV Automotive ein umfassendes Leistungsversprechen, wodurch sich die relativ hohe Systemgebühr von monatlich 229 Euro amortisieren soll. Das Unterneh-

men bietet den Partnern eigenen Angaben zufolge eine umfassende Informations- und Teileverfügbarkeit und unterstützt die Werkstätten zudem mit Programmen zur erfolgreichen Betriebsführung. Man wolle den Partnern die organisatorische Arbeit erleichtern und helfen, die Arbeitsabläufe und Prozesse marktorientiert zu gestalten. So sollen sich die Partner auf deren Spezialität konzentrieren können, nämlich die Reparatur und Wartung von Fahrzeugen, heißt es bei PV Automotive.

Das Autoprofi-Versprechen enthält das gesamte Leistungsspektrum des Unternehmens. Darunter fallen unter anderem die neu entwickelten oder überarbeiteten Bausteine PV:Kompass, Media Manager, PV:Plus sowie die Software PV:Manager. Das Produkt PV:Kompass enthält einen elektronischen Teilekatalog, der 2010 gestartet wird und zudem eine Schnittstelle zu allen anderen Lösungen und Informationen von PV Automotive ermöglicht. Der Media Manager kommt einem Marketing-Baukasten gleich und ist bereits einsatzbereit. Mit PV:Plus haben die Essener zudem ein Bonussystem entworfen, mit dem sich beim Teilekauf Punkte sammeln lassen, die vergütet werden. Der PV:Manager stellt das neue Warenwirtschafts- und Verwaltungssystem dar.

Unterschiedlicher Kooperationsgrad

Ohne die Zugehörigkeit zum PV:Autoprofi-Konzept müssen diese Leistungen teils gesondert bezahlt werden. Der PV:Manager schlägt beispielsweise mit rund 3.000 Euro Anschaffungsgebühr und einer monatlichen Pauschale von 46 Euro zu Buche. Erster Autoprofi-Systempartner ist der Servicebetrieb von Thomas Ertner aus Hilden. Der vormalige Autofit-Partner signalisiert ab sofort im neuen Design.

Das Unternehmen bietet mit den Programmen PV:Partner, Autofit und PV:



Autoprofi drei unterschiedliche Systeme, die sich hinsichtlich ihrer Kooperations-tiefe unterscheiden. Der Markt verlangt das, schließlich wollen nicht alle Betriebe ihre Flexibilität gegen ein „Rundum-Sorglos-Paket“ eintauschen. Das Programm PV:Partner enthält lediglich einige Grundleistungen und ist darüber hinaus modular erweiterbar. Kern der Partnerschaft bildet der schnelle Teilebezug, den PV garantiert. Einer Selbstverpflichtung zufolge erlaube die dezentrale Struktur mit rund 80 Teilelagern in Norddeutschland, dass bestellte Teile in weniger als einer Stunde angeliefert werden. Zudem ist der Online-Dienst meinewerkstatt.de Teil der Partnerschaft. Mit dem Werkstattfinder können sich Servicebetriebe einem breiteren Publikum präsentieren.

Die zweite Konzeptstufe Autofit gibt es seit Mitte der neunziger Jahre. Dabei handelt es sich um ein Full-Service-System, das zwar eine einjährige Vertragspartnerschaft vorsieht, aber durchaus langfristig angelegt sei, wie Martin Berner betonte. Eine Partnerschaft kostet die Betriebe monatlich 125 Euro. Darin enthalten sind u.a. das Programm PV:Manager, der Teilekatalog und die Benutzung der technischen Hotline. Zudem haben Partner Anspruch auf zwei technische Trainings-

Bei PV:Autoprofi setzt das Unternehmen eine höhere Qualifizierung voraus



Bilder: Schachtner



Der Einladung von PV Automotive folgten 150 Aussteller und zahlreiche Fachbesucher

tage pro Jahr. Auf Wunsch ist das Programm modular erweiterbar.

Die engste Partnerschaft geht PV Automotive mit den PV:Autoprofi-Werkstätten ein. Eine Verbindung, die augenscheinlich nicht allen offensteht: Der Selektionsgrad sei außerordentlich hoch, d.h. die Partner müssen ein hohes qualitatives Anforderungsprofil erfüllen, um einen Dreijahresvertrag zu unterzeichnen. Von den Partnern wird darüber hinaus erwartet, die einzubauenden Kfz-Teile überwiegend von PV Automotive zu beziehen. Rund 85 Prozent des Teilebezugs soll danach über das Essener Handelshaus abgewickelt

werden. Im Gegenzug erhalten Partner Unternehmensangaben zufolge ein Höchstmaß an Professionalität, Persönlichkeit und Partnerschaft. Das beginnt schon bei der Betriebspräsentation: PV Automotive unterstützt Partner durch die Außensignalisation, in deren Zentrum Name und das TÜV-Qualitätssiegel stehen. Darüber hinaus gibt es Hilfe in Sachen Werbung. Verständlich, denn ein neues Konzept muss am Markt erst einmal bekannt gemacht werden. Die Systemzentrale hält dafür die neu entwickelte Marketingsoftware Media Manager bereit. Das Programm gestattet es Werkstätten, mit

www.autoservicepraxis.de

ABGASMESSUNG NEUSTER STAND



MULTI PEGASO



Navigator
TX T



- Vollkommen kabelfrei arbeiten bei Abgasmessung und Diagnose
- Kostengünstige PC-Lösungen
- Führend in PKW-, Motorrad- und LKW-Diagnose

**Vertrauen Sie Europas
Marktführer in moderner
Werkstatttechnologie!**

TEXA Deutschland GmbH
Bei der Leimengrube, 11
D-74243 Langenbrettach
Tel: +49 (0)7139 93170
Fax: +49 (0)7139 931717
www.texadeutschland.com
info@texadeutschland.com

TEXA



PV Automotive präsentierte viele Neuheiten, u.a. das Warenwirtschaftssystem PV:Manager



Zudem feierte das Konzept PV:Autoprofi Premiere. Der erste Partner ist bereits gefunden

wenigen Klicks auf die eigenen Serviceleistungen oder saisonale Aktionen aufmerksam zu machen. Dazu liegen vorkonfigurierte Kampagnen bereit, die individuell angepasst werden können, wie PV ankündigte. Darüber hinaus entwickeln Mitarbeiter der Systemzentrale die

Webseite für und im Austausch mit dem Werkstattpartner. Um die hohen Qualitätsansprüche der neu zu etablierenden Marke PV:Autoprofi erfüllen zu können, stehen Partnern ferner viele Weiterbildungsangebote zur Verfügung. Für Partner ist je ein Trainingsblock in der Auto-

profi-Akademie pro Quartal vorgesehen. Neben zertifizierten PV-Trainern vermitteln den Angaben zufolge Referenten aus der Industrie neue Techniktrends und Reparaturmethoden. Die Trainingsbuchung geschieht über das Modul PV:Kompass.

TÜV NORD-Audit

Ausgezeichnete Qualität

Kundenzufriedenheit hängt von zwei wesentlichen Faktoren ab: Reparaturkompetenz und Servicementalität. Beide Kriterien sind essenziell für den wirtschaftlichen Erfolg von Servicebetrieben. Damit steht und fällt eine Werkstattmarke. Das weiß auch PV Automotive und lässt Partnerbetriebe des neuen Konzepts PV:Autoprofi von der TÜV NORD CERT GmbH zertifizieren. Das Qualitätssiegel „Service und Reparaturqualität“ wurde eigens entwickelt. Eine erfolgreiche Prüfung durch Sachverständige des TÜV NORD ist Voraussetzung für eine Aufnahme – bisher einzigartig im freien Servicemarkt, so PV Automotive. Doch damit nicht genug: PV:Autoprofi-Partner dürfen sich nach der erfolgreichen Aufnahme nicht entspannt zurücklehnen, sondern werden weiterhin einmal jährlich getestet. Die Kosten teilen sich die Bewerber und die Systemzentrale, hieß es. Durch das wiederkehrende Audit möchten die Essener ein hohes Serviceniveau sicherstellen und Optimierungspotenziale heben.



Wissensvorsprung

Die umfassende Betreuung der Systempartner sollen die 16 Autoprofi-Systemberater gewährleisten. Bei Fragen zu technischen Informationen steht eine Hotline zur Verfügung. Per Telefon leisten erfahrene Werkstattprofis Hilfe. Zudem hätten Partner Zugriff auf eine große Fachbibliothek und einen umfangreichen elektronischen Datenpool, der im Austausch mit der Teileindustrie aktualisiert werde, heißt es bei PV.

Ist ein neues und nicht gerade preisgünstiges Premium-Werkstattsystem nötig? Sind das erste Anzeichen, Autofit ersetzen zu wollen? Der erste Autofit-Betrieb hat bereits umsignalisiert, weitere dürften folgen. Martin Berner schüttelt den Kopf: Die verschiedenen Werkstattkonzepte könnten problemlos nebeneinander existieren. Schließlich sei die Integrationsbereitschaft der Werkstätten sehr unterschiedlich, so Martin Berner: Im PV-Angebot sei für jeden Betrieb etwas dabei. „Wir haben auch kein Hierarchiedenken, was die verschiedenen Partnerprogramme angeht“, erklärte Berner. So sei jeder Partner für das Essener Handelshaus gleich bedeutend. Sowohl als Abnehmer von Autoteilen, als auch als Multiplikator, der die Marke PV Automotive weiter bekannt macht. Zur Zahl der erwarteten Autoprofi-Partner machte PV keine Angaben. *Martin Schachtner*