



Bilder: Schlieben

Coparts-Regionaltagungen

Mehr Arbeit

Aufbruchstimmung in schwierigen Zeiten sollten die Coparts-Regionalveranstaltungen in Berlin, München und Düsseldorf vermitteln. Über 2.400 Besucher zählten die Veranstalter, die ihren Gästen jede Menge Zukunftsperspektiven boten und damit ihr Ziel erreichten.

Ideen entwickeln, Chancen nutzen, Zukunft gestalten, so lautete das Motto der diesjährigen Regionaltagungen. In der Coparts-Zentrale in Essen hatte man lange überlegt, ob man die Veranstaltung angesichts der Finanzkrise und der zunehmenden Probleme wichtiger Lieferanten aus der Teileindustrie überhaupt durchführen sollte. „Wir haben uns dann aber dagegen entschieden, die Veranstaltung ausfallen zu lassen. Zum einen ist uns der Austausch mit unseren Partnern zu wichtig, zum anderen wäre es aus unserer Sicht das falsche Zeichen gewesen, den Kopf vor lauter Krisengeheul in den Sand zu stecken“, erklärte Coparts-Geschäftsführer Ulrich Wohlgemuth im Vorfeld. Es geht darum, den Partnern aus Werkstatt und Handel, aber auch den Industriepartnern zu zeigen, dass die Coparts die richtigen Rezepte für eine erfolgreiche Zukunft bieten könne. Statt also Trübsal zu blasen, verlegte man sich darauf, mit neuen Konzepten künftige Herausforderungen

des Servicemarkts anzugehen. Dabei überraschte die Coparts Autoteile GmbH ihre Partner mit einem eigenen Konjunkturprogramm. Das Unternehmen stellte dabei neue Bausteine und Kooperationen vor, die den Coparts-Partnern aus Fachhandel, Pkw- und Nkw-Werkstatt in Zukunft neue Auftragsvolumina und Kundengruppen erschließen sollen.

Netzwerke schaffen und nutzen

Wesentlicher Punkt für die Zukunft dabei ist das Thema Netzwerk und die Betreuung von Großkunden. Hier verhandelt die Coparts-Geschäftsführung derzeit mit VR-Leasing, dem bundesweit drittgrößten freien Leasinganbieter. Dessen 15.000 im Full-Service-Leasing betreuten Fahrzeuge sollen, sofern man sich vertraglich einig wird, künftig für Unfallreparaturen auch in die an die Coparts angeschlossenen Profiservice Werkstatt Betriebe gesteuert werden. „Unsere Kunden verlangen von

uns eine Alternative zu den Fabrikatsbetrieben. Dabei müssen Qualität, Service, Betreuung und der Preis stimmen, und diese Voraussetzungen sehen wir beim Coparts-Werkstattnetz und der Coparts-Tochter Global-Automotive Service, die die Schadensteuerung und -abwicklung übernimmt, sehr gut erfüllt“, bestätigte Lutz Koepfer, Managing Director von VR-Leasing, dem Publikum. Ulrich Wohlgemuth, Geschäftsführer der Coparts, und Andreas Brodhage, Geschäftsführer der GAS, nahmen diese Botschaft erfreut auf, zumal man bei VR-Leasing auch an einer Betreuung von Flottenfahrzeugen im Mechanikbereich interessiert scheint.

Schon seit einigen Jahren Bestandteil der Coparts-Netzwerks ist die Coparts-Vorteilspartnerschaft mit dem ADAC. Laut Ludger Kersting, Direktor Marketing und Sales Business beim ADAC, soll die Coparts weiter ausgebaut werden. „Im letzten Jahr sind über den ADAC über 20 Mio. Euro Umsatz in das Werkstattnetz

„Der Reifen“ heißt die Reifenmarke der Coparts für das professionelle Reifengeschäft

der Coparts eingesteuert worden. Da ist sicher noch Spielraum nach oben“, so Kersting. Den will man auch durch neue Bausteine zum Thema Autogas, Glas und Reifen nutzen, die die Zentrale den Partnern seit neuestem anbietet.

„Auf den ersten Blick sind das keine bahnbrechenden Neuheiten, aber wir sehen diese drei Schwerpunkte als wichtige Ergänzung für das Tagesgeschäft unserer Partner“, erläuterte Coparts-Geschäftsführer Ulrich Wohlgemuth eingangs. Beim Thema Reifen hat man mit „Der Reifen“ (www.der-reifen.de) eine neue eigene Reifenmarke begründet. Über das neue Portal im Internet können sich Coparts-Partner mit günstigen Reifen versorgen und bekommen aus der Hand ihrer Gesellschafter neben Markenreifen zu günstigen Preisen auch alle für die Reifenmontage erforderlichen Maschinen inklusive Schulung. Bestandteil von „Der Reifen“ ist außerdem eine eigenes Label zur Außensignalisation.

Komplettservice ist auch das Stichwort für den neuen Coparts-Aktivbaustein Autogas. Hier kooperiert das Unternehmen mit der ecoengines GmbH aus Ilsfeld. Die Unterstützung für die Werkstattpartner reicht dabei von den notwendigen Schulungen über die Versorgung mit fahrzeugspezifischen Umrüstanlagen bis hin zum technischen Support für den Einbau.

Flächendeckende Versorgung

Eine Sonderstellung im Coparts-Netzwerk nimmt die Firma Autoglas Estermann aus Rosenheim ein. Das Unternehmen wird nicht nur Lieferant, sondern auch operativer Teil und ergänzt das Coparts-Netzwerk um 15 Standorte, um damit eine bundesweit flächendeckende Versorgung mit Autoglas und Glasreparaturen zu

gewährleisten. Wie wichtig die ist, zeigt sich beispielsweise bei Kunden wie der VR-Leasing, die bundesweit Fuhrparks zwischen zehn und 150 Fahrzeugen betreut, die dezentral gehalten werden.

Internationale Ausrichtung

Flächendeckung in einer ganz anderen Dimension ist langfristig das Ziel von Hans Eisner, dem neuen Geschäftsführer des internationalen Verbunds Group Auto Union International (GAUI). Die GAUI ist eine 1990 gegründete Kooperation europäischer Ersatzteilhändler. 2008 trat mit der Gau Distribuidora Brasil ein brasilianisches Handelshaus bei. Weltweit erwirtschaftet der Verbund einen Jahresumsatz von derzeit 4,4 Mrd. Euro. Mit 18,2 Prozent ist die Coparts Autoteile GmbH der größte Anteilseigner der GAUI.

Hans Eisner betonte, dass die GAUI als international agierendes Netzwerk aus Industrie, Handel und Werkstatt auch einen Gegenpol zur Automobilindustrie stelle. Von der internationalen Ausrichtung und der Bündelung beispielsweise von Einkaufsmacht profitiere schon heute auch jede Profiservice-Werkstatt in Deutschland. Die internationalen Aktivitäten sollen weiter ausgebaut werden.

Dazu könnten in Zukunft auch ganze Systembausteine gehören. Welche das konkret sind, dazu mochte der GAUI-Geschäftsführer noch keine Angaben machen. Er ließ allerdings keinen Zweifel daran, dass sich die internationale Kooperation innerhalb des Verbunds nicht nur auf den gemeinsamen Wareneinkauf beschränken werde. Denkbar seien beispielsweise auch einheitliche technische Informationssysteme für die Werkstatt- und Handelspartner. Bis dahin ist es allerdings noch ein weiter Weg und jede Menge Arbeit. *Frank Schlieben*



Hans Eisner, Systemleiter Thomas Michalzik und Ulrich Wohlgemuth (v.l.n.r.)



Foto: Irene Schaur

Alles, was Händlern Spaß macht!

Die Dr. Wack Aktionen für eine erfolgreiche Saison

Dr.O.K.Wack Chemie GmbH



Jetzt mit uns aktiv werden!

wack.info@wackchem.com

Tel. 08 41/635 43

In Zusammenarbeit mit **PLAYBOY**

www.wackchem.com