



Bilder: Archiv

Partnerbörse

Wer sich einen Überblick zu Anforderungen und Dienstleistungsangebot der wichtigsten Full-Service-Werkstattssysteme in Deutschland verschaffen möchte, findet unter www.autoservicepraxis.de eine informative Datenbank.

Die meisten in Deutschland aktiven Full-Service-Werkstattssysteme haben heute mehr als zehn Jahre auf dem Buckel. Was Mitte der 1990er Jahre als zartes Pflänzchen des freien Marktes entstand, hat sich mittlerweile zu einer echten Marktmacht im deutschen Kfz-Gewerbe etabliert. Insgesamt zählen Deutschlands Full-Service-Werkstattssysteme aktuell mehr als 7.000 Mitgliedsbetriebe. Und im Gegensatz zu den meisten Fabrikatsorganisationen

verzeichnen die Werkstattssysteme nach wie vor Zuwächse, auch wenn sich die Wachstumsraten in den letzten Jahren deutlich verlangsamt haben. Das liegt zum einen an der rückläufigen Zahl von Kfz-Betrieben.

Klasse statt Masse

Zum anderen haben auch die Systemanbieter ihre Lektion gelernt und sich davon verabschiedet, die blanke Partnerzahl als Maßstab für die Güte ih-

res Systems heranzuziehen. Heute gilt bei der Partnerauswahl für alle Systemanbieter: Qualität statt Quantität. Durch diverse Qualifizierungsoffensiven haben fast alle Systemanbieter in den letzten Jahren eine Überarbeitung ihrer Partnernetze herbeigeführt. Und das aus gutem Grund: Systemangebote dienen üblicherweise nicht der Gewinnerzielung, sondern sind Mittel zum Zweck, Teilehandel und Industrie auch dauerhaft Werkstattkundschaft zu erhalten, diese zu pro-

Die kostengünstigste Art der Achsvermessung

www.top-fahrwerk.de

fessionalisieren und durch mehr Geschäft auch durch Mehrumsatz im Teilbereich zu profitieren. Das erfordert nicht nur ein gehöriges Maß an Idealismus, sondern auch die Bereitschaft, viel Geld in die Hand zu nehmen und finanziell für bestehende und potenzielle neue Partner in Vorlage zu treten. Denn die Entwicklung von Systembausteinen und deren Pflege kostet Geld. Dass Systemgeber im Gegenzug Loyalität und eine aktive Umsetzung der Systembausteine von den Partnern erwarten, ist also legitim.

Zufriedene Systempartner

Dass die Systeme dabei in den letzten Jahren insgesamt einen sehr anständigen Job gemacht haben, bestätigen unter anderem Marktstudien, wie aktuell die der BBE aus Köln. Danach haben 97 Prozent der befragten Werkstattunternehmen ihren Beitritt bis heute nicht bereut und sind zufrieden bis sehr zufrieden mit dem Leistungsangebot ihres Systemgebers. Bestätigt wird die Arbeit der Systemzentralen aber auch durch diverse Werkstatt-Tests, die in den letzten Jahren in verschiedenen Publikumszeitschriften durchgeführt wurden und bei denen Systemwerkstätten, von Ausnahmen abgesehen, eine beachtliche Arbeits- und Serviceleistung abliefern. Al-

lein die Tatsache, dass Systeme wie 1a autoservice, ad AutoDienst, AutoCrew, Meisterhaft und andere immer häufiger bei Werkstattentests berücksichtigt werden, zeigt, dass man die Systemangebote auch in der üblicherweise stark herstellerorientierten Fachpresse mittlerweile als dem Markenhandel ebenbürtige Reparaturalternativen wahrnimmt – auch wenn es weitere zehn Jahre dauern dürfte, bis manche Journalisten begriffen haben, dass zwischen Werkstattketten wie A.T.U. und Full-Service-Werkstattssystemen ein gravierender Unterschied besteht.

Die erhöhte Wahrnehmung von Systemangeboten in der breiten Öffentlichkeit hat nicht zuletzt auch damit zu tun, dass die einstigen „Erzrivalen“ freie Werkstatt und Markenservice dank GVO 1400/2002 mittlerweile immer häufiger unter einem Dach anzutreffen sind. Wer aufmerksam durchs Land fährt, stellt fest, dass die Zahl von autorisierten Markenbetrieben, die sich nach der GVO 1400/2002 zunächst zaghaft dem Thema markenübergreifender Service genähert haben, kontinuierlich wächst. Auch die Systemverantwortlichen geben offen zu, dass sie mittlerweile mehr Anfragen von gebundenen als von freien Werkstattunterneh-

mern haben. Eine Erfahrung, die wir in den letzten drei Jahren auch in der Redaktion ASP gemacht haben. Denn viele Anfragen zu den Full-Service-Werkstattssystemen, über die wir seit 1997 ausführlich und regelmäßig berichten, erreichen uns vor allem von markengebundenen Betrieben, die sich entweder mit Systemunterstützung ein zweites Standbein im freien Markt aufbauen wollen oder nach einer Erfolg versprechenden Zukunftslösung für ihren gekündigten Markenvertrag suchen. 2003 haben wir aus diesem Grund erstmals das Sonderheft Werk-

The screenshot shows the homepage of 'AUTO SERVICE PRAXIS online'. It features a top navigation bar with links for Home, Kontakt, Newsletter, Abo, Sitemap, and Archiv. Below this is a main menu with categories like Nachrichten, Spezialthemen, Alternative Antriebe, Reparaturdaten, Web TV, and a 'Werkstattskatalog' section. The 'Werkstattskatalog' lists various systems such as 'Full Service Systeme', 'Detailkategorieanbieter', 'Termine & Messen', 'Karriere & Arbeitsmarkt', 'Akademie', 'Verlag', and 'Medienzentrum'. A prominent 'Full Service Systeme' section lists 'AC AUTO CHECK' with its address in Stuttgart and contact information. Below this, there are sections for 'Eigenständigkeit der Partnerbetriebe', 'Individuelle Systembausteine', and 'Regelmäßige Produktschulungen'.

Neben allgemeinen Informationen sind zu jedem System nach einheitlichem Muster wesentliche Rahmendaten hinterlegt

**Werkstatt-
unternehmer
sind mit dem
Leistungs-
angebot ihrer
Systeme sehr
zufrieden**

stattssysteme veröffentlicht, das seither alle zwei Jahre erscheint. Weil gedruckte Informationen relativ schnell veralten, haben wir seit 2003 außerdem in unserem Online-Dienst www.autoservicepraxis.de eine Übersicht zu den wichtigsten Full-Service-Werkstattssystemen in Deutschland hinterlegt, auf der Anwender regel-

mäßig aktualisierte Informationen zu den Werkstattssystemangeboten abfragen können. Dass der Service bei ASP-Lesern ankommt und das Interesse an Werkstattssystemen offenbar ungebrochen ist, belegen auch unsere Zugriffsstatistiken. Die Zahl der Zugriffe auf den Spezialbereich Werkstattssysteme

in ASP-Online schwankt zwischen 4.000 und 5.000 pro Monat. Im Spezialbereich Werkstattssysteme auf ASP-Online werden die gelisteten Systemangebote nach einem von der Online-Redaktion definierten festen Standard präsentiert.

Vergleichen Sie selbst

Dabei erhalten ASP-Online-Nutzer einen Überblick zu Systemgeschichte und -philosophie. Im Bereich Module sind die wichtigsten Informationen zu den Systemleistungen und -anfor-

This screenshot shows a detailed view of the 'Full Service Systeme' section on the website. It lists several systems with their logos and brief descriptions. The systems listed include '1a autoservice', 'AC AUTO CHECK', 'ad AUTO DIENST', 'AutoCrew', 'autOPARTNER', and 'CO PARTS'. Each entry includes a short text description and a 'Zur Einzelansicht' link. The layout is clean and organized, with logos for each system placed next to their respective text.

Auf der Einstiegsseite sind die Systeme aufgelistet. Über die rechte Spalte („aus der Redaktion“) sind aktuelle ASP-Online-Meldungen zu den Systemen hinterlegt.

Suche

Firmenprofil

reist
leiste Leistungen
prechpartner
lakt
gleichem

AC AUTO CHECK
Am Mittelal 22
70327 Stuttgart
Tel.: +49-(0)711918979-99
E-Mail: info@www.werkstattpraxis.de
URL: www.ac-autocheck.de

Mindeststandards:
Vertragstyp: Franchiseverbindung ohne Abnahmeverpflichtung
Gebäude: verkehrsgünstige Lage mit ausreichend Parkfläche, Verkauf-, Büro- und Lagerraum müssen zusätzlich zu einer Werkstatt mit mindestens zwei Arbeitsplätzen vorhanden sein
Personal: mind. 2 Mitarbeiter (davon 1 Meister, 2 Gesellen)
Ausstattung: 2 Hebebühnen, AU-Tester (Lund-Berechnung), Bremsenprüfstand, Motorstarter, Fahrerassistenz-Komponenten, CDV-Anlage mit Internetzugang

Stand Systempartner: 371 (Stand Juli 06)
Neue Partner: 81
Geplante Partnerzahl: 400 (bis Ende 2006)
Suche nach neuen Partnern in PLZ-Gebieten: bundesweit
 Europa: zunächst Österreich, Türkei und Frankreich
 weitere Länder werden derzeit geprüft
 Weiterentwicklung und Ausbau der bestehenden Strukturen
Neuheiten im System:
Pflichtbausteine & Kontrolle: Einheitliche Außensignalisierung, Teilnahme an Schulungen

derungen an Partner in einer tabellarischen Übersicht zusammengefasst. Hier erfährt der Anwender zum Beispiel, welche Mindestbetriebsgröße ein Systempartner haben sollte, welche personelle oder technische betriebliche Ausstattung vorausgesetzt wird. Zudem erfährt der Interessent, welche Bausteine die Systeme für den Bereich Marketing, Werbung, betriebswirtschaftliche Beratung oder in Sachen technischer Support (Hotline, Schulungen etc.) bieten. Natürlich enthalten die Übersichten auch Angaben zu einmaligen und laufenden Systemgebühren.

Zur besseren Übersichtlichkeit kann der Anwender die von ihm präferierten Systemangebote miteinander vergleichen und erhält so auf einen Blick eine Übersicht, aus der die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der jeweiligen Systemgeber hervorgehen.

Trotz der umfangreichen Darstellung der Systemangebote sind die in der Rubrik Werkstattssysteme dargestellten Informationen nur ein Ausschnitt systemrelevanter Daten.

Wer mehr über einzelne Systemangebote oder Systemgeber erfahren möchte, kann über die jedem System zugeordnete Kontaktbox auf die Internetseiten des jeweiligen Systemgebers wechseln oder sich über die hinterlegten E-Mail-Adressen direkt mit den Systemanbietern in Verbindung treten. Derzeit sind insgesamt zehn Full-Service-Systemangebote in der Werkstattssystem-Datenbank hinterlegt. Im Unterbereich Detailkonzepte, dessen Struktur sich an der der Full-Service-Angebote orientiert, sind derzeit acht Systeme gelistet.

Entscheidungsvorbereitung

Für Systemanbieter ist der Eintrag in unsere Datenbank kostenpflichtig, denn Aufbau, Pflege und permanente Überarbeitung des Dienstes sind mit erheblichen Kosten für Personal und Technik verbunden. Angesichts der permanent hohen Zugriffszahlen und der über die Datenbank entstehenden Kontakte für Systemanbieter eine Investition, die sich auszahlt.

Für an einem Werkstattssystem interessierte Unternehmer ist unsere Datenbank ebenso wie die Sonderhefte eine gute Grundlage zur Entscheidungsvorbereitung. Denn auf Basis der hier gebotenen Informa-

tionen lassen sich Verhandlungen mit potenziellen Systempartnern detailliert vorbereiten. Was die Datenbank nicht leisten kann und will, ist das persönliche Gespräch mit einem oder mehreren Systemgebern zu ersetzen. Sich einem Werkstattssystem anzuschließen, ist eine Entscheidung, die die Zukunft eines Servicebetriebs nachhaltig und dauerhaft beeinflusst. Dabei sind neben den grundsätzlichen Fragen, welches Systemangebot die besten Leistungen bietet und mit seinem Image am besten zum jeweiligen Betrieb passt, auch regionale und unternehmensindividuelle Gegebenheiten von entscheidender Bedeutung für einen Systembeitritt. Und dem kann man mit keiner noch so gut gepflegten Datenbank Rechnung tragen.

Für alle Unternehmer, die sich grundsätzlich für einen Systembeitritt entschieden haben, aber noch unschlüssig sind, mit welchem Partner sie in die Zukunft gehen wollen, bietet der Beitrag „Auswahlverfahren“, der über die Box „Tipps + Tricks“ im Spezialbereich Werkstattssysteme abgerufen werden kann, nützliche Informationen. Darin enthalten ist eine Liste mit „10 Tipps für den Systembeitritt“, die als Leitfaden für Gespräche mit Systemanbietern verwendet werden kann.

Frank Schlieben

Weitere Infos: www.autoservicepraxis.de/werkstattssysteme

| Vergleich Fullservice Systeme - ad AUTO DIENST - AC AUTO CHECK | | |
|--|--|--|
| Anbieter | ad AUTO DIENST | AC AUTO CHECK |
| Stand Systempartner | ca. 550 | 371 (Stand Juli 06) |
| Geplante Partnerzahl | 800 | 400 (bis Ende 2006) |
| Pflichtbausteine & Kontrolle | einheitliche Außensignalisation spätestens 3 Monate nach Systembeitritt | Einheitliche Außensignalisierung, Teilnahme an Schulungen, Verkaufsförderungsmaßnahmen. Die Umsetzung wird laufend durch Konzeptberater der ATR-Gesellschafter Matthias, STAVL, CRUBER und Vriesen-Müller überprüft und unterstützt. |
| Werkstattmanagementsoftware | Carat EASY WORK (elektronischer Telekatalog ELEKAT, Warenwirtschaftssystem ELEKAT+ optional, Technische Daten, z.B. Auto Compact) | Individuelle Angebote durch die ATR-Gesellschafter wie HENRY und VERBAS. |
| Systemgebühren | 1.290 Euro Einstiegsgebühr 110 Euro Monatsgebühr | Einmalig: 1.000 Euro für das Startpaket (beinhaltet ein umfangreiches Sortiment an Werbemitteln, Hütchen etc.) 85,- Euro monatliche Systemgebühr. |
| Teilbezugsverpflichtungen | Warenbezugsverpflichtungen und Jahresverpflichtungen sind Gegenstand der Vertragsbeziehung des Partners mit dem zugeordneten Carat-Ordnhändler | Keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielvereinbarungen mit den ATR-Gesellschaftern. Vorkaufverträge über die ATR-Gesellschafter mit leistungsstarker Logistik. |

Über die „Vergleichen-Funktion“ können Anwender Leistungsspektrum und Anforderungsprofil der Systemangebote miteinander vergleichen

Wir bauen Autohäuser..und mehr!

Voss + Graue Generalbau GmbH & Co. KG
Bahnhofsallee 36
48653 Coesfeld - Lette
Fon : 0 25 46 / 9 10 - 0
Fax : 0 25 46 / 9 10 - 9 10



Voss + Graue
GENERALBAUUNTERNEHMEN
www.voss-graue.de