

Full-Service-Werkstatssysteme im Überblick

| Frage | AC Auto Check www.ac-autocheck.de | ad-AUTO DIENST www.carat-gruppe.de | AUTOFIT www.trost.de/www.pvautomotive.de |
|---|---|--|--|
| 1. Aktuelle Zahl der Systempartner | 547 (01.05.09) | 550 | ca. 1.200 (gesamt) |
| 2. Neuzugänge /Wegfälle 2008/09 | 107/35 | 75/25 | 131/38 (Trost-Markenpartner, nur Süd) |
| 3. Fabrikatsbetriebe/Existenzgründer | ca. 10%/k. A. | 20%/< 5 % | 58/k. A. |
| 4. geplante Zahl der Partner bis Ende 2009 | 600 | 600 | k. A. |
| 5. In welchen Gebieten werden Partner gesucht? In welchen europäischen Ländern ist oder wird das System installiert? | bundesweit Rumänien, Ungarn, Griechenland, Türkei | bundesweit Deutschland | k. A. Österreich, Rumänien, Serbien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ukraine, Ungarn |
| 6. Geplante Systemneuheiten für 2009/10 | Ersatzfahräder im Konzeptdesign ADVOMOTIVE Rechtsberatungstool verbesserte Kollektion Berufs- und Imagekleidung | Trainingskonzept mit bedarfsgerechten Maßnahmen, Ausbau der Leistungen für institutionelle Kunden (Flotten etc.) | eLearning-Kurse Matrix Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 |
| 7. Welche Systembausteine sind Pflicht? Wie wird die Umsetzung kontrolliert? | Signalisation, Schulungen, Verkaufsförderung Regelmäßige Kontrolle durch Konzeptberater | Ersatzteilebezug über CARAT gemäß Zielvereinbarung (Überprüfung am Ende Wirtschaftsjahr), Außensignalisation (einmalig nach Beitritt) | nach Eigenbedarf, nicht verpflichtend |
| 8. Welche Marketingmaßnahmen zum Endverbraucher werden eingesetzt? Finanzielle Beteiligung der Partner? | Kundenmagazin „Checkheft“, Baustein „Hallo Frau“ für weibl. Zielgruppe, Online-Werbe Bühne Kosten anteilig | Prospekt „Starke Leistung, Plakate, Anzeigenvorlagen Sereinbriefvorlagen (50 % Zuschuss), regionale Kampagne SLK (70 % Zuschuss), Inspektionsgutscheine (kostenlos), Fußballbandenwerbung (kostenlos) | Online-Werkstattsuchportal meinewerkstatt.de 29 € monatl. eigene Internetadresse (in Systemgeb. enthalten) |
| 9. Konkrete Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung für 2009/10 | Premium Fzg.-Endkontrolle mit Dekra, Umsetzungshilfen durch ATR-Gesellschafter, umfangreiches Schulungsangebot, QM-System mit laufender Kontrolle | bedarfsgerechtes Trainingskonzept, Elektronik- und Diagnose-Foren, Serviceberater-Wettbewerb | Matrix Zertifizierung |
| 10. Welche Softwareempfehlung an Partner? Welche sind Pflicht? Welche zusätzlichen Kosten für Partner? | ATRis (ab 16,60 € mtl.), ATRis Technik (ab 24 € mtl.), Wkst.-Abrechnungsprogramme über ATR-Gesellschafter | EASY WORKS: ELEKAT (25 € /Quartal f. Updates) ELEKAT plus (kostenlos) | repdoc Professional, repdoc, repcom (in Systemgeb. enthalten) |
| 11. Welche Garantieprodukte bieten Sie Ihren Partnern an? Wer sind die Kooperationspartner/Dienstleister? | Mobilitätsgarantie; D.A.S. | Mobilitätsgarantie, Gebrauchtwagengarantie; Mondial, europ assistance | Mobilitätsgarantie; CarGarantie |
| 12. Besteht eine Teilebezugs-/Abnahmeverpflichtung für die Partner? | keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit Gesellschaftern | Bezug über CARAT-Sortimentsgroßhändler mit individueller Vereinbarung | Jahreszielvereinbarung mit Gesellschafter, Bonus bei Zielerreichung |
| 13. aktuelle Systemgebühren? | Startpaket: 1.000 € (einmalig) monatl. Gebühr: 39 € | 110 € monatl. | 200 € monatl. |
| 14. Unterstützung im Bereich Betriebswirtschaft? | Unterstützung durch Konzeptberater Schulungen der ATR-Akademie | Handbuch, Fern- und Praxisschulungen im Serviceberaterwettbewerb, Trainingskonzept, individuell | kaufmännische Trainings, Prozessoptimierung im Rahmen der Zertifizierung |
| 15. Welche Finanzdienstleistungen bieten Sie Ihren Partnern an? Wer ist Kooperationspartner/Dienstleister? | komplette Produktpalette für Versicherungen und Finanzierung über diverse Dienstleister | Absatz-/Reparaturkostenfinanzierung; Santander | Reparaturkosten-, Zubehörförderung; Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe BDK |
| 16. Wer ist Ansprechpartner für Werkstätten? | Sabine Gans 07 11/91 89 79-69 acautocheck@atr.de | Kristina Vetsch 06 21/8 60 80-2 26 kristina.vetsch@carat-gruppe.de | Constantin-Sorin Anghelina 07 11/4 01-34 35 sorin.anghelina@trost.de |

| AUTOMEISTER www.automeister.de | AutoCrew www.autocrew.de | Auto Service Partner www.asp-24.de | BOSCH CAR SERVICE www.bosch-partner-system.de |
|---|--|---|--|
| 81 (D) | 418 | 492 | 1010 |
| 8/k. A. | k. A. | 87/21 | k. A. |
| 57/k. A. | k. A. | 17%/3 | k. A. |
| k. A. | k. A. | 520 | ausscheidende Betriebe ersetzen |
| bundesweit Österreich, Slowenien, Ungarn, Rumänien | bundesweit Österreich, Tschechien, Slowakei, Polen, Holland, Schweiz | bundesweit | bundesweit 141 Länder |
| kostenloser Werkstattersatzwagen, kostenfreie Reifenhandelsplattform, Vereinbarungen mit Großhandelskooperationen | permanente Anpassung an Marktgegebenheiten | Flottengeschäft, neue Kundenersatzfahrzeuge. überregionale Kundenzuführung | Optimierung und Umsetzung vorhandener Maßnahmen |
| Umsetzung aller Bausteine wird einmal jährlich überprüft | Teilnahme technische Trainings, Verwendung ESI[tronic], einheitliche Gestaltung, Teilnahme an Marketingaktivitäten, laufende Kontrolle | Meisterbrief, Signalisation Überprüfung bei Abschluss | Teilnahme an technischen Trainings, Verwendung ESI[tronic], einheitliche Gestaltung. Teilnahme an Marketingaktivitäten, laufende Kontrolle |
| Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, kostenfreie Partner-Homepage keine Werbegebühr | zentrale und regionale Werbe- und Marketing- aktivitäten Kostenbeteiligung nach Betriebsgröße und Nutzung | Zeitungsbeileger, Printwerbendrucke, Mailingaktionen, Plakatwerbung etc. zum Teil in Gebühr enthalten, sonst subventioniert | zentrale und regionale Werbe- und Marketing- aktivitäten Kostenbeteiligung nach Betriebsgröße und Nutzung |
| Regelmäßige Werkstatttests, Teilnahme an Branchenwettbewerben | neues Qualitätsprofil für AutoCrew-Betriebe, ISO-Zertifizierung | Aktualisierung und Erweiterung des Schulungsangebotes | Auditierung fest definierte Markenstandards, unangemeldete Werkstatttests bei 50 % der Betriebe pro Jahr, Entwicklung von individuellen Maßnahmenplänen |
| TIM (in Systemgeb. enthalten) Werbas (Empfehlung) | k. A. | Autoteilepilot (kostenlos) WAP (ab 9,90 €/mon.) Select Business (ab 22 €/mon.) | ESI[tronic] Werbas, BODI, TecDoc, TecCom (Empfehlung) Kosten nach Betriebsgröße und Nutzung |
| AUTOMEISTER-Fahrzeuggarantie Mobilitätsgarantie | Mobilitätsgarantie europaweit (Mondial) Neuwagenanschluss-, GW-Garantie, Reparaturkostenversicherung, Gasgarantie über europ assistance | Garantieversicherungen Mondial, Allianz | Mobilitätsgarantie (ARC Transistance) GW-Garantie (Real Garant) |
| freier Teileeinkauf, keine Warenbezugsbindung | über autorisierte Teilergroßhändler | keine Teilebezugsverpflichtung, Großhändler als Hauptlieferant gewünscht | Bezug und Vereinbarungen über die Gesellschafter der CENTRO |
| 375 € monatl. | 139 € monatl. | 24,90 € monatl. (inkl. 12.000 Prospekte) | 135 bis 420 € monatl. nach Betriebsgröße |
| eigene BWL-Beratung, Marktpotenzialanalyse, Umsatz- und Ertragsvorschau | Seminare, Beratungen | in Planung | Seminare, Beratungen für alle Bereiche |
| Einkaufs-, Absatz-, Reparaturkostenfinanzierung AUTOMEISTER-Card Santander, Plus-Finanzservice | alle Finanzdienstleistungen Santander, BDK | alle Finanzdienstleistungen BDK, TEBA Kreditbank | GW-Finanzierungen, Absatzfinanzierungen Reparaturkostenfinanzierung Santander, LB Berlin |
| Ost: Jörg Dölicke 01 62/26 639 30 Nord/West: Jörg Hermanns 01 62/2 66 39 28 Süd: Alfred Räumler 01 62/2 66 39 32 | Holger Braitmaier 0 97 21/47 56-9 63 holger.braitmaier@autocrew.de | Horst Regnath 01 60/97 00 10 73 h.regnath@select.ag | Harald Sprenger 07 21/9 42 18 14 info.bps@de.bosch.com |

Full-Service-Werkstatssysteme im Überblick

| Frage | 1a autoservice www.centro-handel.de | ProfiService Werkstatt www.coparts.de | Meisterhaft autoreparatur www.autopartner-atr.de |
|---|---|---|--|
| 1. Aktuelle Zahl der Systempartner | 1.520 (D + A) | 800 | 1.595 (01.05.09) |
| 2. Neuzugänge /Wegfälle 2008/09 | 129/89 | k. A. | 135/81 |
| 3. Fabrikatsbetriebe/Existenzgründer | 250/0 | 10 %/k. A. | ca. 10%/k. A. |
| 4. geplante Zahl der Partner bis Ende 2009 | + 100 | nationale Flächendeckung | 1.650 |
| 5. In welchen Gebieten werden Partner gesucht? In welchen europäischen Ländern ist oder wird das System installiert? | bundesweit in mittleren und Großstädten Österreich | Schleswig-Holstein Mecklenburg-Vorpommern Europa | bundesweit Österreich |
| 6. Geplante Systemneuheiten für 2009/10 | Neue Signalisation, neue Homepage, neues Leistungspaket | Aktive Marketingunterstützung in Glas, Gas, Reifen; neuer Kinospot, Conny´s Kindertag im Legoland, Internet | Ersatzfahräder im Konzeptdesign ADVOMOTIVE Rechtsberatungstool verbesserte Kollektion Berufs- und Imagekleidung |
| 7. Welche Systembausteine sind Pflicht? Wie wird die Umsetzung kontrolliert? | Signalisation, technische Ausrüstung, Schulungen, Warenbezug beim Gesellschafter mehrmals jährlich durch Systemberater | Außergestaltung, zukunftsorientierte Wkst.- ausrüstung, einheitl. Berufskleidung, Internet, Marketing. lfd. Kontrolle durch Systemberater | Signalisation, Schulungen, Verkaufsförderung Regelmäßige Kontrolle durch Konzeptberater |
| 8. Welche Marketingmaßnahmen zum Endverbraucher werden eingesetzt? Finanzielle Beteiligung der Partner? | permanente Printwerbung in Auto Bild, Auto Bild Sportscars, Klassik, AUTO TEST; Bannerwerbung auf autobild.de, Paket für 64 € | 3 x jährl. Zeitungsbeilage (2 x in Gebühr enthalten) ADAC Vorteilspartner, BSW Partner, Internetauf- tritt, Ebay, Kino | Kundenmagazin „meisterheft“, Baustein „Hallo Frau“ für weibl. Zielgruppe, Online-Werbephase Kosten anteilig |
| 9. Konkrete Maßnahmen zur kontinuierlichen Qualitätsverbesserung für 2009/10 | Werkstatttests, Ausweitung technische Schulungen und Betreuung durch Hotline | lfd. Qualitätsoffensive Technik und Service | Premium Fzg.-Endkontrolle mit Dekra, Umset- zungshilfen durch ATR-Gesellschafter, umfang- reiches Schulungsangebot, QM-System mit laufender Kontrolle |
| 10. Welche Softwareempfehlung an Partner? Welche sind Pflicht? Welche zusätzlichen Kosten für Partner? | CENTROdigital (42 €/mon.) Pflicht CENTROfaktura (39 €/mon.) optional | COPARTS Teilekatalog, Inspektionsdaten, Inspektionspläne, technische Daten in Jahres- beitrag enthalten | ATRis (ab 16,60 € mtl.), ATRis Technik (ab 24 € mtl.), Wkst.-Abrechnungsprogramme über ATR-Gesellschafter |
| 11. Welche Garantieprodukte bieten Sie Ihren Partnern an? Wer sind die Kooperationspart- ner/Dienstleister? | Mobilitätsgarantie, GW-Garantien; Mondial, Multipart | Mobilität, Neuwagenanschluss, Gebrauchtwagen, Autogas, Schutzbrief; europ assistance | Mobilitätsgarantie; D.A.S. |
| 12. Besteht eine Teilebezugs-/Abnahme- verpflichtung für die Partner? | Vereinbarung mit Gesellschafter, keine Exklusivität, aber Großteil über Gesellschafter | Individuelle Vereinbarung mit dem Gesellschafter | keine Bezugsverpflichtungen, aber individuelle Zielumsatzvereinbarungen mit Gesellschaftern |
| 13. aktuelle Systemgebühren? | Startpaket 3.939 €, keine Monatsgebühr, anteilig an Werbung, Schulung, Internet etc. | 795 € Jahresbeitrag | Startpaket: 1.000 € (einmalig) monatl. Gebühr: 39 € |
| 14. Unterstützung im Bereich Betriebswirtschaft? | verschiedene Schulungen, Betriebsvergleiche geplant | durch externe Dienstleister | Unterstützung durch Konzeptberater Schulungen der ATR-Akademie |
| 15. Welche Finanzdienstleistungen bieten Sie Ihren Partnern an? Wer ist Kooperationspartner/Dienstleister? | alle Finanzierungsarten; Santander | Reparaturkostenfinanzierung; Dresdener Cetelem Bank | komplette Produktpalette für Versicherungen und Finanzierung über diverse Dienstleister |
| 16. Wer ist Ansprechpartner für Werkstätten? | Klaus Zick 07 21/6 25 02-23 zick@centro-handel.de | Thomas Michalzik 02 01/3 19 40-0 michalzik@coparts.de | Sabine Gans 07 11/91 89 79-40 info@atr.de |

| Premio Reifen- und Autoservice www.gdhs.de | MOTO0 www.motoo.de | stop+go www.stopandgo.de |
|---|--|--|
| 238 | 140 | 21 |
| k. A. | 30/keine | 15/keine |
| keine | 12/keine | alle/keine |
| + 30 | 150 - 160 | k. A. |
| bundesweit Schweiz, Russland, Ungarn, Kasachstan, Türkei, Usbekistan, Tschechien, Slowakei, Polen | PLZ 4, 5, 6 | Städte ab 100.000 EW international |
| Green Business Corporate Behaviour | Werbemaßnahmen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades, gezielte Verkaufsaktionen, Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung, Intensivierung der pers. Betreuung, Ausbau Fzg.-Handel, Kundenkarte | komplett neu ausgerichtet |
| Marketing-Kommunikation inkl. Werbeaktivitäten, Kfz-Service- Angebot, IT-Konzept. Betriebsvergleich; Kontrolle 4 x jährl. durch Gebietsmanager | Schulungen, Nutzung technische Informationen, Außenauftritt lfd. durch Systemberater | alle Systembausteine sind verpflichtend |
| Nationale Werbung durch Zentrale, lokales Marketingbudget abhängig vom Einkauf bei Konzernmarken, lokale Werbegemein- schaften | Internet, Pressearbeit, Radiospot, Druckvorlagen, Fahrzeugbeschriftung, Großplakate, Werbegeschenke, Messen + Veranstaltungen, Aktionen vor Ort | Zeitungsbeilagen und Direktmarketing Kosten 1:1 umgelegt |
| über 80 Schulungen im eigenen Trainingscenter, Unterstützung in Betriebsführung durch Gebietsmanager und Autoservice-Berater, Testkauf im Wechsel mit Kundenzufriedenheitsbefragungen | vielfältiges Schulungsprogramm, persönliche Betreuung, Werkstatttest, Reparaturpotenzialanalysen | fortwährende interne und externe Qualitätsmaßnahmen |
| tiresoft II inkl. Warenwirtschaft, ATR und RepDocSchnittstelle, FOS, PAT, VMI kostenlos | Effizienz (Empfehlung) | ASP-System Kosten nach Zahl der Serviceberater-Arbeitsplätze |
| Reifenschutzbrief, Mobilitätsgarantie | Mobilitäts-, Neuwagenanschluss- und GW-, Gasgarantie | alle gängigen Garantien |
| bestimmtes Kontingent an Konzernware ist umzusetzen, Möglichkeit FRI-Gesellschafter zu werden | hoher Grad an Einkaufsloyalität gewünscht, Vollsortiment, 6 x tägl. Lieferung | Lieferung über Systemzentrale, Volkswagen AG, Großhandelspartner |
| umsatzabhängig zwischen 5.200 und 12.800 €/pro Jahr | Einmalig: 3.100 € (inkl. Einstiegspaket, Software, Zuschuss Außensignalisation) 123 € monatl. | k. A. |
| MIS II, BWL-Schulungen, Beratung vor Ort, Jahresplanung, Betriebsvergleiche | Potenzialanalyse, persönliche Beratung, Schulungen, umfangreiches Fahrzeughandelsmodul | Leistungen werden von der Zentrale erbracht |
| KfW-Fördermittelberatung, Bankgespräche, Credit Pool, strategische Kooperationen mit Banken, Zahlungszielvereinba- rungen mit GD-Konzern, Kundenfinanzierungen; Deutsche Bank, Santander | Einkaufsfinanzierung von Handelsfahrzeugen Absatzfinanzierung, Reparaturkostenfinanzierung mit MOTO0-Card, Leasing; Santander, Dresdner Bank u. a. | alle gängigen Finanzdienstleistungen Wahl durch Franchisenehmer |
| Jochen Clahsen 02 21/9 76 66-2 99 jochen.clahsen@gdhs.de | Mirtja Bartsch 07 21/5 48 00 94 m.bartsch@hess-gruppe.de | stop+go Systemzentrale 0 23 03/1 05-13 61 info@stopandgo.de |