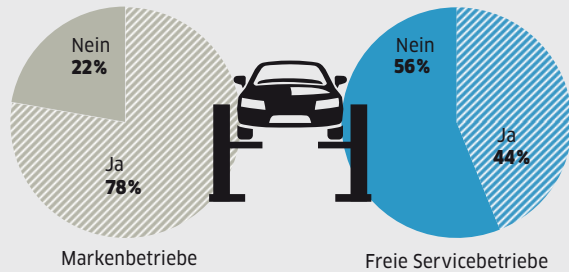


BRANCHENINDEX: WERKSTATTKONZEPTE

Kooperation steigert Umsatz

Anteil der Konzeptpartner

Sind Sie Partner eines Werkstattkonzepts?



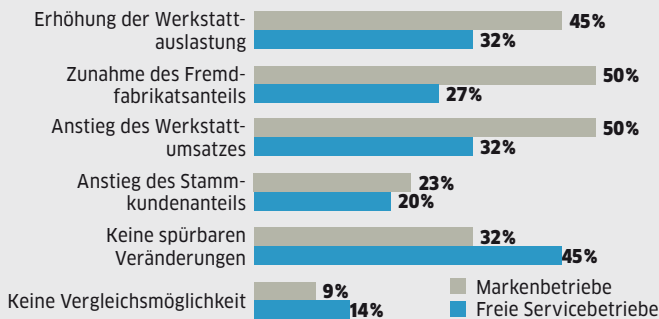
Immer mehr vertragsgebundene Kfz-Betriebe schließen sich einem Werkstattkonzept des freien Markts an. Im Vorjahr waren es erst 15 Prozent.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Veränderungen nach dem Beitritt zu einem Werkstattkonzept

Wie hat sich nach dem Anschluss an ein Werkstattkonzept Ihr Servicegeschäft entwickelt?



Die Hälfte der Markenbetriebe verzeichnet seit dem Beitritt zu einem Werkstattkonzept höhere Serviceumsätze.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

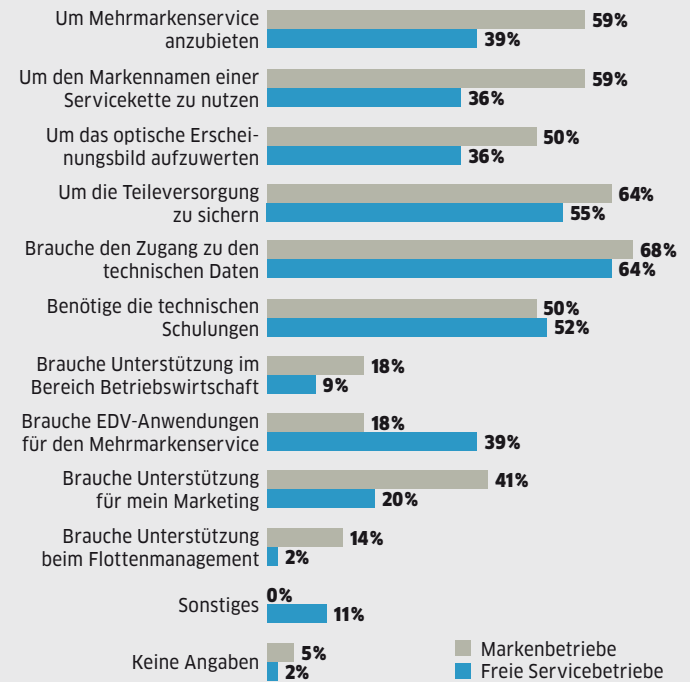
kfz-betrieb

Bereits 22 Prozent der Fabrikatsbetriebe der Automobilhersteller (Vorjahr: 15 Prozent) und 44 Prozent der Freien Werkstätten (44 Prozent) haben sich einem Werkstattkonzept wie Bosch-Car-Service, Automeister oder Motoo angeschlossen. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kfz-betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. Auf die Frage „Warum haben Sie sich für ein Werkstattkonzept

entschieden?“ gaben rund zwei Drittel aller befragten Betriebsinhaber an: „Wir brauchen den Zugang zu den technischen Daten der Fahrzeughersteller.“ Knapp 60 Prozent der Vertragshändler, die sich einem Werkstattkonzept des freien Marktes angeschlossen haben, wollen wie die unabhängigen Kfz-Betriebe den Autofahrern den Mehrmarkenservice anbieten und den Namen einer starken Servicekette nutzen.

Gründe für den Beitritt zu einem Werkstattkonzept

Warum haben Sie sich für ein Werkstattkonzept entschieden?



59% der Markenbetriebe mit einem Werkstattkonzept wollen den Autofahrern den Mehrmarkenservice anbieten.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Für viele Vertragspartner der Fahrzeughersteller erwies sich der Beitritt zu einer markenunabhängigen Werkstattkette als positiv. So konnten jeweils 50 Prozent der Markenbetriebe ihren Fremdfabrikatsanteil im Servicegeschäft erhöhen und ihre Werkstatt- und Teileumsätze steigern. Zudem gab etwa ein Viertel der Vertragshändler an, dass ihr Stammkundenanteil zunahm.

Auch Citroën-Händler Jens Barth aus Wimmelburg in Sachsen-Anhalt profitiert von der Kooperation mit dem Werkstattkonzept Automeister. Rund 25 Prozent seiner Servicekunden fahren keine Autos der französischen Marke. „Das Manko einer Vertragswerkstatt ist, dass die Autofahrer ihr den Mehrmarkenservice nicht zutrauen“, weiß Barth

aus Erfahrung. Für ihn ist das Werkstattkonzept der Ober-Ramstädter Konzeptzentrale Mittel zum Zweck. Es ermöglicht dem Betriebsinhaber, neue Kunden- und Ertragspotenziale zu erschließen.

Wie wichtig dies ist, dokumentiert der aktuelle DAT-Report: Mit zunehmendem Fahrzeugalter wandern die Autofahrer von den Fabrikatsbetrieben zu den Freien Werkstätten ab. Haben die Vertragswerkstätten bei den zwei bis vier Jahre alten Fahrzeugen noch einen Servicemarkanteil von gut 90 Prozent, beträgt er bei

kfz-betrieb DIGITAL

Unter www.kfz-betrieb.de/branchenindex finden Sie das Branchenindex-Archiv.

SERIENERSATZ? GANZ KLAR: BILSTEIN!



BILSTEIN B3.

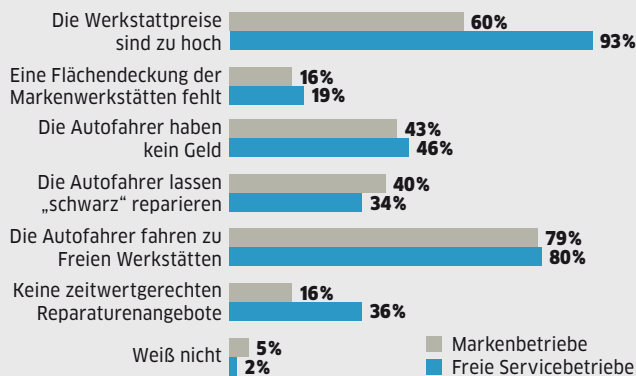
Schraubenfedern der Extraklasse. Als erfolgreicher Erstausrüster namhafter Automobilhersteller wissen wir ganz genau, worauf es ankommt: kompromisslose Qualität. Dieser Maxime folgt auch unser Serienersatz-Feder-Programm BILSTEIN B3.



bilstein.de

Kundenloyalität

Warum wandern die Besitzer von älteren Autos von den Vertragswerkstätten ab?



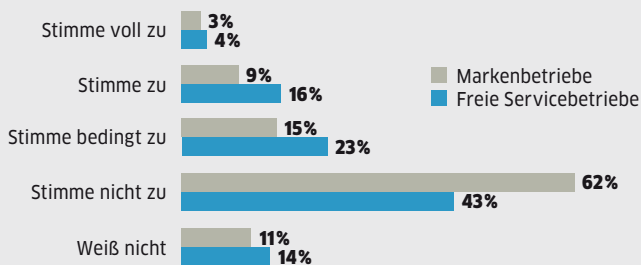
Mit zunehmendem Fahrzeugalter wechseln die Autofahrer zu den Freien Werkstätten.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Filialsysteme

Besitzen Filialsysteme wie A.T.U gegenüber anderen Werkstattketten Wettbewerbsvorteile?



Relativ wenig befragte Betriebsinhaber meinen, dass Filialsysteme Wettbewerbsvorteile haben.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

den vier bis sechs Jahre alten Autos 70 Prozent. Von den Haltern mit acht bis zehn Jahre alten Fahrzeugen lassen nur noch rund 40 Prozent ihre Reparaturen in Markenbetrieben durchführen.

Grundgebühr: Am liebsten nichts bezahlen

Um alle älteren Autos warten und reparieren zu können, erhalten die Partner von unabhängigen Werkstattketten technische Schulungen und Daten wie Servicepläne und Arbeitswertevorgaben. Auch die Ersatzteillieferung zu Sonderkonditionen, Marketingaktionen, anonyme Werkstatttests und Qualitätsmanagementsysteme zählen zu den Leistungen der Konzeptzentralen. Dafür bezahlen die Werk-

stattpartner in der Regel eine monatliche Grundgebühr, die beispielsweise für die Automeister-Partnerschaft 375 Euro beträgt. Doch für viele Betriebsinhaber darf die Unterstützung der Zentralen scheinbar nichts kosten: 55 Prozent der befragten Vertragshändler möchten für die Leistungsbausteine der Werkstattkonzeptanbieter keine Gebühren bezahlen. 82 Prozent sind gegen eine Abnahmeverpflichtung von Ersatzteilen. Das sehen die Konzeptzentralen der Teilegroßhändler allerdings anders. Mit der Unterzeichnung der Partnerschaftvereinbarung verpflichten sich die Werkstattpartner, die Servicemarke zu nutzen und einen entsprechenden Teileumsatz zu tätigen.

NORBERT RUBBEL