



## PRESSE-INFORMATION

AUTOMEISTER / Die Historie: Dreizehn Jahre erfolgreich am Markt

# Das Mehrmarken-System mit Mehrwert

**Leipzig/Langen – 14. April 2007. 1994 wurde das Full-Service Werkstatt- und Autohauskonzept AUTOMEISTER ins Leben gerufen und hat sich seit vielen Jahren im Automotive Aftermarket fest etabliert. Umfangreiche Serviceangebote sowie neun Systembausteine stehen den Werkstätten und Autohäusern zur Verfügung, die ihre eigene Kompetenz und Erfahrung mit dem guten Ruf der Marke AUTOMEISTER kombinieren.**

Mit der Gründung des AUTOMEISTER-Konzepts wurde Mitte der 90er Jahre erstmals ein Full-Service-Konzept auf dem Werkstattmarkt etabliert, der zuvor lediglich auf Detailkonzepte zugreifen konnte. Heute bietet AUTOMEISTER seinen Partnern Unterstützung und Angebote in den Bereichen Umwelt, technisches Wissen, Marketing und Werbung, Betriebsplanung und –organisation, EDV, Weiterbildung, Betriebswirtschaft und Fahrzeughandel. Abgerundet wird das Angebot durch die kostenfreie Nutzung der Informationsplattform RepXpert.

Sowohl im Innen- als auch im Außendienst stehen den AUTOMEISTER-Partnerbetrieben in Deutschland, Österreich, Slowenien, Ungarn und Rumänien rund zwanzig Experten mit Rat und Tat zur Seite. Ob Technik-Hotline, individuelle Werbemaßnahmen, Ertragsvorschauen, Finanzierungsberatung, Fahrzeughandel, Softwareunterstützung oder Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten – AUTOMEISTER bietet für alle Unternehmensbereiche Informationen aus einer Hand. Die Systemzentrale hat mit verschiedenen Kooperationspartnern, wie z. B. Internetbörsen, Fahrzeuglieferanten, Absatzfinanzierungs- oder Leasing-Gesellschaften, Sonderkonditionen ausgehandelt. Zur Zeit arbeiten knapp zwanzig namhafte Industriepartner (Originalteilehersteller, Werkstattausrüster und andere) mit der Systemzentrale zusammen. Dazu kommen viele Kooperationspartner wie z. B. die Santander Consumer Bank, die Garantie-Service GmbH, Plusfinanz, Viscaal Fahrzeuggroßhandel und Seger-Automobile.

Grundsätzlich versteht sich das Franchise-Konzept AUTOMEISTER als System, das seinen Kunden den Verkauf, die Wartung und Reparatur für alle Fahrzeugmarken bietet. Potenzielle Partnerbetriebe sieht das unabhängige Werkstatt- und Autohauskonzept dabei nicht nur im markenunabhängigen Bereich. Auch bei den markengebundenen Werkstätten und Fahrzeughändlern

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar erwünscht. AUTOMEISTER bitte in Versalien. Vielen Dank

1

**Für weitere Informationen stehe ich gern zur Verfügung:**

Nadine Brune · Öffentlichkeitsarbeit Werkstattkonzepte

Telefon: +49 6103 753 217 · Mobil: +49 162 2589469 · Fax: +49 6103 753 339

e-mail: Nadine.Brune@Schaeffler.com · www.AUTOMEISTER.com



## **PRESSE-INFORMATION**

haben sich die Langener Systemspezialisten mittlerweile einen Namen gemacht. „Unser Konzept stellt nicht nur eine Alternative zur Markenbindung, sondern auch eine sinnvolle Ergänzung dar“, verdeutlicht Mitja Bartsch, Leiter Partnerbetreuung des Franchise-Konzeptes. So hat sich AUTOMEISTER sowohl als allein stehende Marke aber auch als Zweitmarke im Markt etabliert.

AUTOMEISTER-Betriebe stellen für die Autofahrer eine echte Alternative zur Vertragswerkstatt dar. Sie arbeiten nur mit Original-Markenersatzteilen und ausschließlich nach Herstellervorgaben. Der Neuwagen-Garantieanspruch gegenüber dem Fahrzeug-Hersteller bleibt somit erhalten. Qualität hat oberste Priorität, denn das Wichtigste in Werkstatt und Autohaus ist die Zufriedenheit der Kunden.

Die Leistungen, die die AUTOMEISTER-Betriebe ihren Kunden bieten, sind vielfältig. So gehört beispielsweise eine Direktannahme für die verständliche Erläuterung der auszuführenden Arbeiten ebenso zum Standardangebot wie der HU/AU-Service für Benzin- und Dieselfahrzeuge. Abschleppdienst, Klimaanlage-wartung und -reparatur, Motordiagnose, Stoßdämpfer-test, Achsvermessung sowie ein Reifen- und Felgendienst runden die Werkstatt-Dienstleistungen ab. Wer noch auf der Suche nach seinem Wunschauto ist, wird ebenfalls fündig. Neu oder gebraucht - auf jeden Fall mit Garantie, Umtauschrecht und maßgeschneiderter Finanzierung. Termintreue, prompter Service, freundliche Mitarbeiter und vor allem faire Preise sind längst Begriffe, die fest mit den AUTOMEISTER-Betrieben in Verbindung gebracht werden.

### **Die Schaeffler Gruppe:**

#### **Kompetente Partner zur Stärkung des freien Werkstattmarktes**

Hinter AUTOMEISTER steht der Geschäftsbereich Aftermarket der Schaeffler Gruppe Automotive, die mit dem Werkstattkonzept das Ziel verfolgt, den freien Werkstattmarkt zu stärken und zur Sicherung der Existenz mittelständischer Kfz-Betriebe beizutragen. Der Aufbau und die Sicherung des Informationsflusses von der Industrie zur Werkstatt, die Erleichterung des Einstiegs von Werkstätten mit Hersteller- oder Importeursverträgen in den freien Markt sowie die Bindung an den Konzern durch eine gute und sinnvolle Unterstützung sind weitere Ziele, die sich die Macher von AUTOMEISTER gesetzt haben.

„Jede Werkstatt sollte sich überlegen, warum der jeweilige Konzeptbetreiber ein Werkstattkonzept anbietet und ob dessen Motivation zu der eigenen passt. Es ist ein enormer Unterschied, ob sich ein Autohaus einem Konzept eines Fahrzeugherstellers, des Teilehandels oder der Industrie anschließt. Letztere

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar erwünscht. AUTOMEISTER bitte in Versalien. Vielen Dank

**Für weitere Informationen stehe ich gern zur Verfügung:**

Nadine Brune · Öffentlichkeitsarbeit Werkstattkonzepte  
Telefon: +49 6103 753 217 · Mobil: +49 162 2589469 · Fax: +49 6103 753 339  
e-mail: Nadine.Brune@Schaeffler.com · www.AUTOMEISTER.com



## **PRESSE-INFORMATION**

verkaufen der Werkstatt nämlich keine Teile oder Autos. Die Motivation ist einfach eine andere“, betont Mitja Bartsch und schaut bezüglich AUTOMEISTER optimistisch in die Zukunft.

### **Zuwachs durch erweitertes Angebot**

So konnten durch die strukturelle Neuausrichtung im vergangenen Jahr, die u. a. ein erweitertes Angebot für die Partnerbetriebe sowie angepasste Monatsbeiträge beinhaltet, im Jahr 2006 europaweit 17 neue Verträge geschlossen werden. Vor allem markengebundene Betriebe sind unter den Neuzugängen zahlreich vertreten. „Diese Betriebe haben die Vorteile erkannt, die AUTOMEISTER ihnen als Zweitmarke bietet“, betont Mitja Bartsch, Leiter Partnerbetreuung des Franchise-Konzeptes. Denn AUTOMEISTER sei im Vergleich extrem günstig, einfach zu etablieren und beschränke die Unternehmen nicht auf den jeweiligen Marktanteil einer Herstellermarke. So ist es kein Wunder, dass rund 40 Prozent der AUTOMEISTER-Neuzugänge 2006 aus diesem Bereich kommen. Überzeugt haben die neuen Partnerbetriebe neben dem bekannten breiten AUTOMEISTER-Leistungsspektrum vor allem der im Rahmen der Neustrukturierung neu hinzugekommene Baustein „Fahrzeughandel“ und die einheitliche Monatsgebühr.

Etwa 60 Prozent der AUTOMEISTER-Partnerbetriebe handeln mittlerweile aktiv mit Neu- und Gebrauchtfahrzeugen. „Um unsere Franchisenehmer zu unterstützen haben wir Kooperationen mit Fahrzeuglieferanten intensiviert, die unseren Betrieben Sonderkonditionen einräumen“, betont Mitja Bartsch.

Auf dem Erreichten möchte man sich in der Systemzentrale nicht ausruhen: Auch 2007 hat sich AUTOMEISTER zum Ziel gesetzt, weitere Industriepartner zu gewinnen und den Partnerbetrieben durch Partnerschaften und Kooperationen ein erweitertes Angebot zu offerieren. Jede Menge Mehrwert also für die rund 100 AUTOMEISTER-Franchisenehmer und solche, die es werden möchten. Doch allein damit ist noch nicht für Partnerzuwachs gesorgt. So wird man in Langen 2007 das fortsetzen, was man 2006 bereits erfolgreich begonnen hat: Es werden wieder viele Aktivitäten starten, die - neben dem Sponsorengedanken und der Endkundengewinnung der Franchisenehmer - auch der Steigerung des Bekanntheitsgrades der Marke AUTOMEISTER dienen.

Ein starkes Wachstum verspricht man sich darüber hinaus auch von dem im letzten Jahr geschlossenen Masterfranchise-Vertrag für Ungarn und Rumänien.