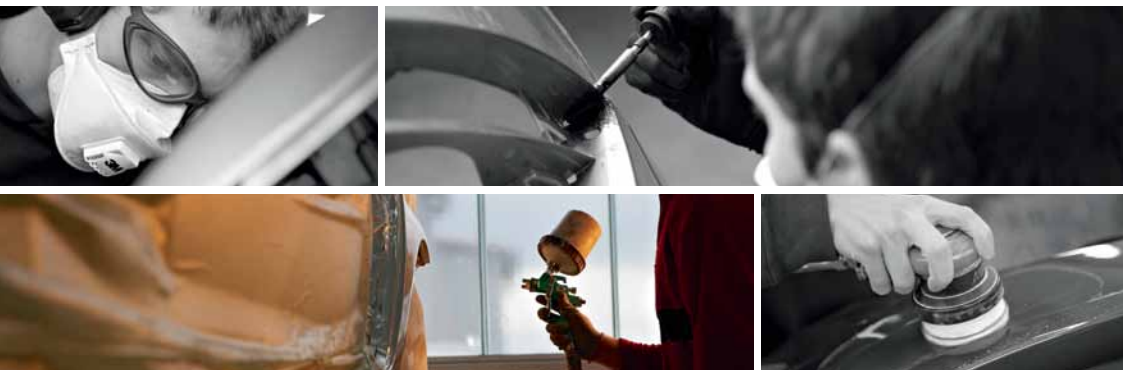


PROFITIEREN SIE.

DAS FAIRE KONZEPT VON **KAROPARTNER**



KAROPartner 

EIN NETZWERK AUSGEZEICHNETER KAROSSERIE- UND LACKIERFACHBETRIEBE

MIT DEM FAIREN KONZEPT VON **KAROPARTNER** KÖNNEN SIE ALS BETRIEBSINHABER IHREN KAROSSERIE- UND LACKIERFACHBETRIEB FIT FÜR DIE ZUKUNFT MACHEN.

SIE STEIGERN DIE PRODUKTIVITÄT UND EFFIZIENZ IHRES BETRIEBES, SIE ERHÖHEN DIE QUALITÄT IHRER LEISTUNGEN, SPAREN DABEI KOSTEN UND POSITIONIEREN SICH NEU FÜR DIE GEWINNUNG NEUER KUNDEN ... WILLKOMMEN BEI **KAROPARTNER**.

„Wer immer tut, was er schon kann,
bleibt immer das, was er schon ist.“

Henry Ford

INHALTSVERZEICHNIS

- 5 Inhaltsverzeichnis
- 6 Die Fakten
- 9 Neugierig geworden?
- 11 Der Markt ist in Bewegung
- 12 **KAROPartner**
- 15 Die bEP-Analyse
- 17 Die Netzwerkpartnerschaft
- 19 Die Businesspartnerschaft
- 20 Meinungen
- 22 Impressum

DIE FAKTEN

Aktuell gibt es in Deutschland zu viele Werkstätten, die mit immer weniger Ertrag ums Überleben kämpfen. Hohe Personal- und steigende Energiekosten stehen im Missverhältnis zu den Umsätzen. Fahrzeughersteller schreiben Reparaturmaßnahmen mit zu knappen Vorgabezeiten vor, die Werkstätten legen drauf. Wie sieht es bei Ihnen aus?

Wollen Sie, dass sich Ihre Werkstatt von anderen unterscheidet?

vielfach durch die Vermittlung von Versicherern und sogenannten Schadensteuerern.

Laufen alle Prozesse optimal ab oder fehlt Ihnen oft die Zeit, sich um Verbesserungen zu kümmern?

Kennen Sie die Bedürfnisse dieser Versicherer und Schadensteuerer?

Ist Ihnen Ihre Rendite nicht zu gering?

Diese benötigen

- ein großes Werkstatt-Netz
- hohe Qualität
- preiswerte Leistungen
- Kundenzufriedenheit

Sicher haben Sie viele Stammkunden. Bekannte Kunden kommen aus guter Erfahrung wieder, doch neue Kunden müssen Ihre Werkstatt erst entdecken. Könnten es mehr neue Kunden sein?

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, sich einer Organisation anzuschließen, welche deutschlandweit die Leistungen „ihrer“ Werkstattspartner optimiert, so auch deren Produktivität steigert und die Rendite verbessert?

Neue Kunden kommen in der Regel über Empfehlungen, aus dem Branchenbuch oder durch Werbung; bei Unfallinstandsetzungen





NEUGIERIG GEWORDEN?

KAROPartner kennt die Bedürfnisse der Kunden und die Wettbewerbsvorteile des Marktes – und ist Ihr Partner, der Ihnen attraktive Leistungen bietet.

KAROPartner kennt die Schwierigkeiten der Karosserie- und Lackierfachbetriebe auf der einen Seite und die Anforderungen der Schadensteuerer auf der anderen Seite. Unsere Spezialisten haben diese genau recherchiert, analysiert und dokumentiert. Aus den gewonnenen Erkenntnissen und mit dem großen Erfahrungshintergrund beider Seiten hat **KAROPartner** ein zukunftsweisendes Konzept entwickelt, welches Sie kennenlernen sollten.

Das Konzept von **KAROPartner** beinhaltet drei große Bereiche:

- die betriebliche Effizienz- und Produktivitätsanalyse (bEP-Analyse),
- die Netzwerkpartnerschaft,
- die Businesspartnerschaft.

Das Werkstattnetz ausgezeichneter Karosserie- und Lackierfachbetriebe von **KAROPartner** steht für hochwertige Unfallinstandsetzungen in einheitlicher Qualität – und das sogar zum besten Preis-Leistungsverhältnis für die Kunden und deren Wünsche.

Am Anfang sprechen wir miteinander. Sie entscheiden, ob Sie sich mithilfe unserer bEP-Analyse die Potentiale Ihres Betriebes aufzeigen lassen wollen, oder ob eine Netzwerkpartnerschaft reizvoll für Sie ist.

Mit der Zugehörigkeit zum Netzwerk oder als unser Businesspartner erhalten Sie ein umfangreiches, mehrwertbringendes Spektrum an Leistungen – und bleiben dennoch eigenständig!



DER MARKT IST IN BEWEGUNG

Im Wettbewerb müssen Sie sich als Karosserie- und Lackierfachbetrieb von anderen Betrieben abheben – Sie müssen sich profilieren, um langfristig gewinnbringend arbeiten zu können.

Karosserie- und Lackierfachbetriebe befinden sich prinzipiell nicht in einem von Wachstum geprägten Markt, denn für sie kann es künftig weniger Schäden geben durch aktive und passive Fahrzeugsicherheit, Verkehrs-, Umwelt- sowie preispolitische Einflüsse oder sogenannte „eCall Systeme“ der Fahrzeughersteller. Dagegen steht eine Überkapazität von Werkstätten, die sich – auf den ersten Blick – kaum voneinander unterscheiden. So lautet die große Frage: Wie können Sie sich als Karosserie- und Lackierfachbetrieb – heute und zukünftig – bestmöglich am Markt positionieren?

KAROPartner hat ein zukunftsweisendes Konzept für Karosserie- und Lackierfachbetriebe entwickelt, das Ihnen gefallen könnte. Auf der anderen Seite stehen die Schadensteuerer.

Auch diese machen sich Gedanken um die Reparaturfähigkeit ihrer Werkstätten in der Zukunft. Welche Bedürfnisse haben Schadensteuerer?

Sie wollen keine Probleme und schlanke Abläufe. Sie brauchen ein großes Werkstattnetz, hohe Qualität der Leistungen und eine geringe Reklamationsquote. Wichtig sind überschaubare Prozesse in der Abwicklung, vor allem aber Zuverlässigkeit und zufriedene Kunden.

Woran erkennen Sie zufriedene Kunden?

Sie freuen sich über eine kurze Reparaturdauer.

Sie verstehen die Rechnungsstellung.

Es kommen keine Rückläufe und Beschwerden.

Sie kommen gern wieder und empfehlen die

Werkstatt weiter.

KAROPARTNER

Wir haben alle Seiten dieses Marktes untersucht, die Bedürfnisse analysiert, Mängel erkannt und ein neues Konzept entwickelt, das alle Anforderungen bündelt.

Wir wollten etwas schaffen, was es noch nicht gab. Es durfte kein Geschäftsmodell mit Einbahnstraßen-Effekt sein, sondern es sollte auf Gegenseitigkeit beruhen, denn die Gemeinschaft ist immer stärker, als der Einzelne je sein kann.

Da es uns um Unfallinstandsetzung geht, beginnt alles in der Werkstatt – dort wird über die Qualität und Quantität der Leistung entschieden.

KAROPartner hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Zufriedenheit für Kunden und Werkstätten zu erhöhen. Unser Ziel ist es, nach einem Unfallschaden ein für alle Beteiligten optimales Verhältnis zu gewährleisten. Dies umfasst Unfallinstandsetzungen in ausgezeichneter Qualität, die dem individuellen Anspruch des Kunden an Preis und Leistung entsprechen und dabei für

die Werkstattspartner ein maximales Betriebsergebnis erzielen.

Auf der Grundlage einer technisch einwandfreien Reparatur-Qualität und erprobter Prozesse und Systeme arbeiten wir an einem bundesweiten Werkstattnetz, das zum Wohle der Werkstätten, der Schadensteuerer und der Kunden funktioniert.

Schadensteuerer sagen: *„Wir können den Werkstätten mitteilen, welche Ziele sie erreichen sollen, aber nicht, wie sie diese erreichen können. Das kann **KAROPartner**.“*

Wir kennen die Bedürfnisse der Werkstattinhaber und die Bedürfnisse der Schadensmanager für Leasinggesellschaften, Flottenbetreiber und

Versicherungen. Unsere langjährigen Erfahrungen und das gesammelte Wissen haben wir in einem einmaligen Konzept gebündelt, welches so auf dem Markt noch nicht existierte. Der Erfolg spricht für unser Konzept. Seit 2010 betreut **KAROPartner** Betriebsinhaber und Schadensteuerer und sorgt für eine Renditeerhöhung der Betriebe und Kostenreduktion für den Auftraggeber gleichermaßen.





DIE bEP-ANALYSE

KAROPartner bietet Karosserie- und Lackierfachbetrieben eine umfangreiche und sorgfältige Analyse aller Prozesse, die im Werkstattbetrieb vorkommen: vom ersten Anruf ... bis das Auto schließlich die Werkstatt wieder verlässt.

Kennen Sie Ihre „Kostentreiber“? Wissen Sie, wodurch in Ihrer Werkstatt unnötige Renditeverluste und Schadenskosten entstehen? Ahnen Sie, an welchen Stellen Sie – zumeist unwissend! – Geld „verbrennen“? Können Sie umdenken und Dinge/Vorgänge anders betrachten, als Sie es gewohnt sind?

Wenn Sie wissen wollen, wie Ihr Betrieb tatsächlich läuft, bietet Ihnen **KAROPartner** eine Analyse der betrieblichen Effizienz und Produktivität (bEP-Analyse) an.

Die Mitarbeiter von **KAROPartner** kennen sich bestens in Karosserie- und Lackierfachbetrieben aus. Sie besitzen nicht nur einen hohen Sachverstand, sondern auch jahrelange operationelle und betriebswirtschaftliche Praxiserfahrung im Schadensgeschäft.

Unsere erfahrenen Mitarbeiter kommen zu Ihnen in die Werkstatt und beobachten die Arbeitsprozesse, erfassen die Zeiten der Abläufe, sehen sich Ihre Kalkulationen genau an und stellen insgesamt die Produktivität Ihres Betriebs fest. Die aus der Untersuchung gewonnen Betriebskennzahlen und Reparaturergebnisse werden in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht analysiert und in einem Bericht verständlich dargestellt. Darin finden Sie nicht nur den detaillierten IST-Zustand Ihres Betriebes, sondern auch zukunftsweisende Lösungen in Form von Handlungsempfehlungen.

Anhand dieses Berichtes werden Sie feststellen, dass in Ihnen und in Ihrer Werkstatt noch einiges an Potential steckt, wovon Sie bislang gar nichts gewusst haben. Natürlich können Sie selbst die neu gewonnenen Erkenntnisse

verwerten und Verbesserungen einleiten. Wenn Sie sich zu einer Partnerschaft mit **KAROPartner** entschließen, helfen Ihnen die Profis – im gegenseitigen Interesse – dabei, die Empfehlungen als sicheres Fundament für die wirtschaftliche Zukunft Ihres Betriebes umzusetzen.

Wenn Sie es wollen, begleitet **KAROPartner** Sie bei der Optimierung Ihrer Werkstatt. So können Sie Ihre Produktivität, die Qualität Ihrer Leistungen und Ihre Effizienz steigern und somit Ihre Rendite dauerhaft erheblich verbessern.



DIE NETZWERKPARTNERSCHAFT

Sie waren überrascht von den Ergebnissen Ihrer Betriebsanalyse, beeindruckt von den unerwarteten Möglichkeiten für Ihren Betrieb und haben direkt erste Verbesserungen eingeleitet? KAROPartner hält noch mehr für Sie bereit: eine KAROPartner-Netzwerkpartnerschaft.

Ob mit oder ohne bEP-Analyse, im Rahmen einer Netzwerkpartnerschaft profitieren Sie als Karosserie- und Lackierfachbetrieb von serienmäßigen Bausteinen aus dem **KARO**-Partner-Dienstleistungskatalog wie der Unterstützung bei der Großkundenakquise oder der Markenzugehörigkeit. Darüber hinaus können Sie aus vielen optionalen Möglichkeiten einfach weitere Leistungen auswählen – beispielsweise die Teilnahme an Benchmarks (vergleichenden Analysen von Prozessen und Ergebnissen), zentralen Einkauf, Schulungen und vieles mehr.

KAROPartner beobachtet den Wandel der deutschen Schadenswelt und weiß, was für jeden Marktteilnehmer wichtig ist. Sie als professioneller Karosserie- und Lackierfachbetrieb können in der Netzwerkpartnerschaft

mit **KARO**Partner sicherstellen, dass Ihre betrieblichen Leistungen einem bundesweit einheitlichen Service-Level entsprechen. Damit gewährleisten Sie schlanke Prozesse und geringe Reparaturkosten für Ihre Kunden – und Sie erfahren eine ständige Weiterentwicklung für sich selbst als Betrieb und nutzen eine völlig neue Positionierungsmöglichkeit.

Natürlich kann eine gute und langfristige Zusammenarbeit nur dann funktionieren, wenn Auftraggeber und Auftragnehmer an diesem Geschäft verdienen. Dazu gehören faire Verrechnungssätze, aber auch aktive Schadenskostenreduktion. Wie das geht? **KARO**Partner weiß es. **KARO**Partner-Kunden erwarten Profibetriebe für ihr Schadensgeschäft. Nutzen Sie die Chance zur Weiterentwicklung und werden Sie ebenfalls ein Profibetrieb.

Eine Netzwerkpartnerschaft mit **KARO**Partner läuft auf unbestimmte Zeit, bei einer 6-monatigen Kündigungsfrist jeweils zum Jahresende. In der Netzwerkpartnerschaft prüfen Sie, ob **KARO**Partner für Sie geeignet ist. Sie können in das **KARO**Partner-Werkstattnetz in der Ihnen entsprechenden Postleitzahlenregion aufgenommen werden und weitere Beratungsleistungen von **KARO**Partner beziehen.



DIE BUSINESSPARTNERSCHAFT EIN FRANCHISE-VERTRAG

Sie sind überaus zufrieden im KAROPartner-Netzwerk, haben immer mehr Vertrauen gewonnen und wollen weiterhin in eine erfolversprechende Zukunft schauen – dann besteht die Chance, mit KAROPartner eine Businesspartnerschaft einzugehen, in welcher die Verantwortung gemeinsam getragen wird.

Gemeinsamkeit macht stark

In einer Businesspartnerschaft genießen Sie den kompletten Dienstleistungsumfang des interessanten **KAROPartner**-Werkstattsystems mit allen Leistungsversprechen. Sie profitieren von der dynamischen Kraft einer gemeinsamen Marke, die ein Einzelner niemals entwickeln kann. Sie gewinnen Zeit, um sich auf Ihre Kernkompetenz zu konzentrieren. Insgesamt nutzen Sie die Weiterentwicklung im **KAROPartner**-System und machen Ihren Betrieb noch attraktiver für potentielle Auftragskunden.

Die Idee des Franchisings ist es, ein erfolgreiches und erprobtes Geschäftskonzept zu vervielfältigen. Dementsprechend ist Franchising ein Vertriebssystem, durch welches

Waren, Dienstleistungen und Technologien vermarktet werden. Es gründet auf einer engen und fortlaufenden Zusammenarbeit rechtlich und finanziell selbstständiger und unabhängiger Unternehmen – mit Rechten und Verpflichtungen auf beiden Seiten.

Franchise mit **KAROPartner** umfasst bundesweit einheitliche Leistungen in gleichbleibender Qualität. Eine einheitliche Darstellung und Systementwicklung gehören ebenso dazu wie die Vermittlung von Fachwissen und stete betriebswirtschaftliche Unterstützung.

Auf der Basis einer fairen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit dienen die bEP-Analyse und die von **KAROPartner** geschaffenen Verhaltensregeln dazu, die Businesspartnerschaft

konstruktiv zu gestalten. Die einheitliche Marke **KAROPartner** ist wertvoll und bedeutet für Werkstätten langfristig eine Verbesserung der Rendite, verbunden mit unabhängigem, hohem Ansehen.

Die Laufzeit einer Businesspartnerschaft mit **KAROPartner** beträgt 5 Jahre.

Gemeinsam schaffen wir ein Novum für den Schadensmarkt und sind stolz auf unsere Leistungen.

Sie wollen mehr über Konzept und Dienstleistungen von **KAROPartner** in einem kostenfreien Beratungsgespräch erfahren? Vereinbaren Sie einen Termin zu einem persönlichen Gespräch unter 0211-6355878-0.

MEINUNGEN

Zitate von Werkstatt-Inhabern zu ihren Erfahrungen mit KAROPartner

Marko Franke, Franke GmbH Ellichleben

Status: Netzwerkpartner

„Das **KAROPartner**-Konzept ist für mich perfekt, weil es so zukunftsorientiert ist: **KAROPartner** arbeitet darauf hin, was zukünftig am Markt entscheidend ist.

Die **KAROPartner**-Betriebsanalyse war erstklassig! Es gibt für mich kein vergleichbares System. **KAROPartner** hat mir einen deutlich verständlichen Bericht übergeben; sie sagen nicht: das musst du machen und das nicht, aber sie zeigen auf, wie es geht, den Betrieb so effizient wie möglich zu machen und dabei höchste Qualität zu erreichen. **KAROPartner** hat mir Handlungsempfehlungen gegeben und unterstützt mich nun bei der Umsetzung.“

Marko Franke hat die Analyse im späten Sommer 2011 durchführen lassen und inzwischen Neuerungen eingeführt, die ihm wichtig waren. „Auch meine Mitarbeiter arbeiten heute zufriedener; sie arbeiten nicht „härter“, aber effizienter und dadurch produktiver.“

Werner Krause, Krause Neuss GmbH

Status: Netzwerkpartner

„Mir gefällt an **KAROPartner**, dass es eine gelebte, aktive Partnerschaft ist, eine gegenseitige Befruchtung! Das Miteinander des Systems wird gefördert, wir können gegenseitig voneinander profitieren. Dabei geht es auch um das Werkstatt Know-how, denn Unfälle reparieren, das können gar nicht mehr alle so professionell wie **KAROPartner**. Viele Werkstätten haben zwar die technischen Voraussetzungen, scheitern aber an logistischen und Service-Voraussetzungen.

Das Management muss weitergehen, Schnittstellen müssen funktionieren, auch Lernprozesse der Werkstätten untereinander. Bei **KAROPartner** nehmen nur innovative Werkstätten teil, weil sie auch bereit sind, ihr Know-how weiterzugeben, um alles zu optimieren.

KAROPartner unterstützt Werkstätten durch fundierte Analysen und Lösungen im Hintergrund und hilft so dabei, Geschäfte zu generieren.“

Stephan Salzer, Betriebsinhaber Salzer Team

Status: bEP Analyse, kein Netzwerkpartner

„Der Brief, der im Spätsommer 2011 kam, hat mir aus der Seele gesprochen. Ich hatte seit Anfang des Jahres schon ins Auge gefasst, Werkstattprozesse zu optimieren, um auf dem Markt zu bestehen.

Ich habe den Betrieb vom Vater übernommen, den Fokus quasi mit Tunnelblick gesehen. Und weil der Fokus auf Qualität und Kundenwünschen lag, kam man gar nicht dazu, sich strategische Maßnahmen zu überlegen ...

KAROPartner waren drei Tage lang vor Ort, sehr intensiv, haben Fotos gemacht, haben Prozesse angeschaut, beobachtet, Kennzahlen ermittelt ... Mich hat das Know-how von **KAROPartner** überzeugt.“



IMPRESSUM

KAROPartner Deutschland GmbH & Co. KG
Prinzenallee 7
40549 Düsseldorf
Germany

Telefon +49(0)211-63 55 878-0

Telefax +49(0)211-63 55 878-9

E-Mail info@karopartner.de

www.karopartner.de

Copyright © 2012 **KAROPartner**

Typografie, Layout, Satz foerster design & werbung

Texte Monika Hensche, Gabriele Förster

Fotos Rolf Sturm

Printed in Germany

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung ist **KAROPartner** vorbehalten. Kein Teil der Imagebroschüre darf in irgendeiner Form verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden ohne schriftliche Genehmigung von **KAROPartner**.

