

Werkstattkonzept BremsenDoc

# Systemlösung für erstklassigen Pkw-Bremsen-Service

**W**ie kann ich durch innovativen Service zusätzliche Kunden für die Werkstatt gewinnen? Das ist eine Frage, die sich viele Inhaber von Werkstätten und Reifendiensten stellen. Eine Antwort hierauf kann das Werkstattkonzept BremsenDoc geben, das Werkstätten ein Rundum-sorglos-Paket für die Reparatur des gesamten Bremssystems von Pkw bietet. Damit die Werkstatt mit BremsenDoc möglichst viele Kunden begeistern kann, wird sie vom Systemanbieter WE4SALES (Berg im Gau, Lkr. Neuburg-Schrobenhausen, Bayern) nicht nur optimal technisch und kaufmännisch geschult, sondern auch mit einem umfassenden Marketingpaket unterstützt. Das Personal in der Werkstatt wird in die Lage versetzt, sämtliche Diagnosen, Reparaturen und Instandsetzungen am gesamten Bremssystem vorzunehmen, die dazu notwendigen Werkzeuge und Geräte sind Teil des Konzeptes. Ein Kurzprofil von BremsenDoc siehe in der Infobox auf S. 58; hier folgen nähere Infos, was das Werkstattkonzept seinen Partnerbetrieben bietet und welche Anforderungen es an sie stellt:

## Was bietet das System?

BremsenDoc ist kein klassisches Franchisekonzept, daher bietet es der Werkstatt maximale Flexibilität und geringe Kosten bei gleichzeitig großem Nutzen und vielen Alleinstellungsmerkmalen. Es kann zudem neben einer bereits bestehenden Kooperation als Ergänzung genutzt werden.

Die Aufnahmegebühr beträgt einmalig 199 Euro, der Mitgliedsbeitrag beläuft sich auf 49 Euro pro Monat. Sofern ein Betrieb noch nicht über ein vom Systemgeber freigegebenes Bremsscheiben-Optimierungssystem verfügt, kann er dieses zu Sonderkonditionen erwerben. Alternativ bietet WE4SALES eine Finanzierung für unter 200 Euro pro Monat an. Unter dem Strich rechnet sich eine Mitgliedschaft nach Angaben des Systemgebers bereits ab etwa zwei Kunden mehr im Monat.

Seinen Partnerunternehmen bietet der Systemanbieter folgende Leistungen:

- BremsenDoc-Mitglieder erhalten Sonderkonditionen für das Produktportfolio von WE4SALES (innovative Maschinen, Geräte, Vorrichtungen und Sonderwerkzeuge für Kfz-Werkstätten).
- Um den Pkw-Kunden auf die Vorteile dieses innovativen Bremsservices aufmerksam zu machen, wird die Werkstatt durch gezieltes Dialog-Marketing, Internetauftritt und eine

werbewirksame POS-Ausstattung unterstützt: BremsenDoc-Mitglieder erkennt man an einem entsprechenden Aufkleber im Eingangsbereich und an der Listung im BremsenDoc-Finder unter [www.bremsendoc.com](http://www.bremsendoc.com). Darüber hinaus gibt es keine weiteren CI-Vorschriften.

- Die Systemzentrale stellt ihren Mitgliedern eine Auswahl an Marketingmaterialien für ihren Verkaufsraum bzw. die Reparaturannahme zur Verfügung wie beispielsweise Flyer, Videos, Indoor-Flaggen und Demo-Modelle. Zudem wird BremsenDoc überregional beworben. Der Systemgeber berät seine Mitglieder in punkto Marketing und stimmt seine eigenen lokalen Marketingaktivitäten mit denen seiner Kunden eng ab. Mit diesen Maßnahmen werden die Mitglieder bei der Neukundengewinnung unterstützt. Inwieweit sie das Marketingangebot nutzen, entscheiden die Mitglieder des Systems selbst. Kunden finden die BremsenDoc-Mitglieder im Internet unter [www.bremsendoc.com](http://www.bremsendoc.com) über die Finderfunktion. Dieser Web-Auftritt wird ständig suchmaschinenoptimiert und beworben, so dass potenzielle Kunden schnell auf BremsenDoc aufmerksam werden.
- Darüber hinaus bietet der Systemgeber gemeinsam mit Partnerunternehmen sowohl Betriebsberatung als auch Einrichtungsberatung an.



*„Alle unsere Maßnahmen zielen darauf ab, mehr Autoservice für unsere Mitglieder zu generieren. Aus diesem Grund kann es aus unserer Sicht andere Kooperationen mit Schwerpunkt Reifenfachhandel optimal ergänzen.“, erläutert WE4SALES-Geschäftsführer Mario Kohlmann das Werkstattkonzept BremsenDoc.*



Alle Abbildungen: WE4SALES

*Unterstützung im Marketing: Der BremstenDoc-Systemgeber stellt seinen Partnerbetrieben eine Auswahl an POS-Materialien zur Verfügung, berät sie in punkto Werbung und stimmt seine eigenen lokalen Marketingaktivitäten eng mit denen seiner Partner ab.*

- BremstenDoc-Mitglieder werden zum einen technisch für die Bearbeitung von Bremssscheiben in Verbindung mit einem Bremssscheiben-Optimierungssystem geschult. Zum anderen erhalten sie eine Basis-Schulung für die Verkaufsberatung. Diese Schulungen sind für BremstenDoc-Mitglieder kostenfrei. Optional bietet der Systembetreiber seinen Mitgliedern weitere Schulungen mit kaufmännischem Schwerpunkt an.
- Kundengewinnung und Kundenbindung bilden den Kern des BremstenDoc-Konzeptes. „Über das positive Image von BremstenDoc und die entsprechenden Marketingmaßnahmen werden Kunden gewonnen“, sagt WE4SALES-Geschäftsführer Mario Kohlmann. „Durch die professionelle und kundenorientierte Beratung und Kfz-Services, die in dieser hohen Qualität sonst schwer zu finden ist, werden Kunden nachhaltig an ihre Werkstatt gebunden.“, erläutert er am Beispiel der Bremssscheiben-Optimierung: „Wenn ein Autofahrer, der wenig fährt, wegen verrosteter Bremssschei-

ben die HU nicht besteht und ihm vom BremstenDoc kostengünstig geholfen wird – dann kommt der Kunde gerne wieder in diese Werkstatt. Auch ein Vielfahrer, der schon mehrmals Probleme mit Bremsvibration hatte, empfiehlt die Werkstatt weiter, da der BremstenDoc nicht nur in der Lage ist, Teile zu tauschen, sondern nach der Diagnose des Problems dieses auch beheben kann.“

- Erste Gespräche in punkto Flotten-/Leasingkundenmanagement werden vom Systemgeber derzeit geführt.

Alle Kernleistungen sind in der Systemgebühr enthalten. Optional bietet WE4SALES diverse Schauräumelemente sowie erweiterte Beratungsleistungen an.

### Voraussetzungen für eine Partnerschaft

Um BremstenDoc-Mitglied zu werden, muss ein Unternehmen verschiedene Voraussetzungen erfüllen. Diese werden zentralseitig abgefragt, geprüft und dokumentiert. BremstenDoc-Mitglieder werden zudem regelmäßig besucht. Hierbei steht die partnerschaftliche Zusammenarbeit im Vordergrund.

BremstenDoc richtet sich an Meisterbetriebe aus dem Kfz-Handwerk, die Zugriff auf Ersatzteile haben (beispielsweise über den freien Teilehandel) und bereits Autoservice anbieten. Das Werkstattpersonal des Partnerunternehmens wird durch den Systemgeber technisch geschult, das Verkaufspersonal für die Kundenberatung trainiert. Zudem muss der Partner ein vom Systemgeber freigegebenes Bremssscheiben-Optimierungssystem besitzen, das Mitglieder zu Sonderkonditionen erwerben können. Auch eine Finanzierung über die Systemzentrale ist möglich.

Die Mindestlaufzeit eines BremstenDoc-Partnervertrages beträgt 24 Monate, davon sechs Monate auf Probe. →



*Fit für die Beratung am POS: Eine Basis-Schulung für die Verkaufsberatung ist neben technischen Schulungen des Werkstattpersonals Bestandteil des BremstenDoc-Konzeptes.*

Die Systemzentrale besteht aus einem kleinen und effizienten Team von neun Mitarbeitern, der Außendienst befindet sich im Aufbau. Aufgrund der noch überschaubaren Mitgliederzahl findet der Austausch derzeit in persönlichen Gesprächen statt. Bei einer wachsenden Anzahl an Mitgliedern soll ein Portal für Wissensmanagement aufgebaut werden. Die Voraussetzungen dafür sind bereits geschaffen. Sobald die Mitgliederanzahl eine gewisse Größenordnung erreicht hat, soll es auch Jahresveranstaltungen und Partnertreffen geben.

„BremsenDoc ist ein rein auf Autoservice konzipiertes Kooperationsmodell. Alle unsere Maßnahmen zielen darauf ab, mehr Autoservice für unsere Mitglieder zu generieren. Aus diesem Grund kann es aus unserer Sicht andere Kooperationen mit Schwerpunkt Reifenfachhandel optimal ergänzen.“, sagt WE4SALES-Geschäftsführer Mario Kohlmann, der Interessenten am BremsenDoc-Konzept persönlich als Ansprechpartner zur Verfügung steht:

WE4SALES GmbH  
Mario Kohlmann  
Tel.: +49 (0) 8433 21900-39  
Mobil: +49 (0) 171 9190324  
E-Mail: mario.kohlmann@we4sales.com.

### Infobox



*Systemgeber und BRV-Fördermitglied WE4SALES ist seit Oktober 2016 mit dem BremsenDoc-Konzept am Markt, das per Ende Januar 2017 acht Mitglieder zählte. Erklärtes Ziel ist es, bis Ende dieses Jahres auf 100 Mitglieder zu wachsen.*

*Als professionelles Partnerkonzept setzt BremsenDoc auf den Themenschwerpunkt Bremssystem als eine der wichtigsten sicherheitsrelevanten Komponenten im Fahrzeug. Für seine Mitglieder aus dem Reifenfachhandel generiert BremsenDoc zusätzliches Geschäft im Fahrzeugservice und erschließt neue Kundenkreise.*

*Autofahrer nehmen BremsenDoc als eine Marke wahr, die ihr Fahrzeug rund um das Bremssystem optimal versorgt. Erreicht wird diese Wahrnehmung über wirklich kundenorientierten Service an dem Bereich des Pkw, wo der Verschleiß am größten ist und wo man Mängel am direktesten spürt – dem Bremssystem. BremsenDoc ist Spezialist für das gesamte Bremssystem von Pkw und steht für erstklassigen Bremsendienst. Durch gezielte Personalschulungen und entsprechende Werkstattausstattung ist jedes Mitglied von BremsenDoc in der Lage, Probleme am Bremssystem zu diagnostizieren und zu beheben und kann durch vorbeugende Maßnahmen Probleme rund um die Bremse sogar verhindern. Das schafft Kundenbindung.*

# BremsenDoc

**Zitat** „Im Leben geht es nicht nur darum, gute Karten zu haben, sondern auch darum, mit einem schlechten Blatt gut zu spielen.“

(Robert Louis Stevenson, schottischer Schriftsteller)