

CARAT LEISTUNGSMESSE

Die Jubiläumsausgabe

Bei der Leistungsmesse in Kassel feierte die Carat Gruppe ihr zwanzigjähriges Bestehen und präsentierte zahlreiche Produktneuheiten. Überraschend war die Ankündigung eines B2C-Portals für Werkstattkunden.



Carat präsentierte in Kassel zahlreiche Neuigkeiten am eigenen Messestand.

zum Beispiel Verkaufsregale im Design der entsprechenden Produkte.

Auch die Eigenmarke Corexx für Ersatzteile wurde in Kassel an einem großen Stand präsentiert. Dort wurde zusätzlich zum etablierten Teilekatalog Web-Elekat der neue Teilekatalog „MasterBrain“ vorgestellt, mit dem Carat zusätzliche Kunden gewinnen möchten. Man habe erkannt, dass es Kunden gibt, die gerne mit der Oberfläche der Teilekataloge von DVSE arbeiten, einem Anbieter von Kataloglösungen im Kfz-Markt. Die seien nur schwer zu bewegen, den Web-Elekat einzusetzen und umgekehrt, erklärte Carat Geschäftsführer Thomas Vollmar in der Pressekonferenz. MasterBrain stelle dem Nutzer eine völlig neue Arbeitsoberfläche zur Verfügung. Bei Inhalt und Funktionalität unterscheiden sich die beiden Teilekataloge jedoch nicht. Der Nutzer kann damit in Zukunft wählen, welche Bedienoberfläche ihm in Arbeitsalltag mehr liegt.

Foto: Diemar/Winkler

Am 14. und 15. Oktober zündete die Teilehandelskooperation Carat in Kassel ein Jubiläumsfeuerwerk zum zwanzigsten Geburtstag der Gruppe. Mehr als 20.000 Fachbesucher und über 200 Aussteller waren nach Kassel gekommen, um sich auf der Leistungsmesse über Werkstattausrüstung, Ersatzteile, Software-trends und E-Mobilität zu informieren.

Auf der Leistungsmesse 2017 gab es eine Premiere: das E-Mobility-Forum mit Live-Werkstatt, wo sich Besucher über die

aktuellen Trends in Sachen Elektromobilität informieren konnten. In der Live-Werkstatt zeigten Anbieter Produkte, die in der Werkstatt zur Wartung von Hybrid- oder reinen Elektrofahrzeugen benötigt werden (siehe Kasten). Carat unterstützt Partner-Werkstätten zudem mit einer Weiterbildungsoffensive im Bereich E-Mobility.

Eigenmarken erweitert

Carat hat in Kassel neben den etablierten Eigenmarken wie Men@Work für die Werkstattausrüstung oder ad für Chemieprodukte zur Leistungsmesse 2017 unter dem Namen „ad GL“ ein neues Sortiment rund um Additive präsentiert. Passend zu den Produkten gab es auch Info-Flyer und andere Verkaufshilfen wie

Neben dem Teilekatalog Web-Elekat gibt es künftig den Teilekatalog MasterBrain.

Sorge über Konsolidierung

Carat sieht sich seit jeher als Vertreter des mittelständischen Teilehandels und der ist derzeit beunruhigt über die jüngsten



KURZFASSUNG

Mehr als 20.000 Besucher kamen zur Leistungsmesse von Carat, um sich über Werkstattausrüstung, Ersatzteile, Software-trends und E-Mobilität zu informieren. Highlights waren ein neuer Teilekatalog und die Erweiterung der Eigenmarken.

Konzentrationsbewegungen im Markt: „Derzeit interessiert alle die eine Frage, wer gerade wen kauft“, erklärte Thomas Vollmar. „Niemand weiß, wie das Jahr zu Ende geht und welche US-amerikanischen Unternehmen sich in Deutschland breit-machen“, sagte Vollmar mit Blick auf die jüngste Übernahme der Alliance Automotive Group durch die Genuine Parts Company (GPC), einem US-amerikanischen Teiledistributor mit einem Jahresumsatz von zuletzt 15,3 Milliarden US-Dollar.

„Es steht zu befürchten, dass dem-nächst mehr als 50 Prozent des deutschen Teilehandels im Aftermarket in amerika-nischer Hand sind“, warnte Vollmar mit Blick auf das Bieterrennen um Stahlgru-ber. Der Großhändler hatte angekündigt, dass das Unternehmen zum Verkauf ste-he. Zu den Bietern gehören dem Verneh-men nach auch die US-Firmen LKQ und Bain Capital.

Plattform für den Onlinehandel

Carat-Geschäftsführer Thomas Vollmar hat auf der Leistungsmesse ein Internet-portal für Endkunden angekündigt. Unter dem Namen Mecanto25 will die Handelskooperation Carat ein B2C-Port-al für Werkstattkunden schaffen. Das Angebot richtet sich gezielt an Endkun-den im Werkstattbereich, die in einem Webshop nicht nur Teile kaufen können, sondern auf der Internetseite auch gleich die passende Werkstatt finden.

„Die Carat-Gesellschafter haben das mitgetragen und in Madrid dafür ges-timmt“, sagte Thomas Vollmar. „Wir wollen die gesamte Wertschöpfungskette abbilden“, erklärte Vollmar die Idee hinter dem Angebot, das spätestens im Frühjahr nächsten Jahres starten soll. In einem Tei-leshop soll das Ersatzteileangebot „voll-

ELEKTRO-OFFENSIVE IN KASSEL

Elektrisch angetriebene und Hybrid-Fahrzeuge werden in der Zukunft zum Alltag gehören. Auch wenn ihr Anteil derzeit noch verschwindend gering ist: Werkstätten müssen sich jetzt auf die Re-paratur dieser Fahrzeuge vorbereiten. Die Carat Gruppe will Werkstatt-Partner dabei unterstützen, sich fit für die Zukunft zu machen. Auf der Leistungsmesse gab es ein E-Mobility-Forum mit Live-Werkstatt. Ein Highlight: Gemeinsam mit der TÜV SÜD Akademie und asp AUTO SERVICE PRAXIS verlost Carat 1.000 Plätze für eine Online-Schulung „Sensibilisierung für Gefahren bei Kraftfahr-zeugen mit HV-Systemen“ nach (ehemals BGI 8686).

Unter allen Teilnehmern sind drei Schulungen Stufe 2 „Elektrofachkraft für HV-Systeme in Kraft-fahrzeugen“ (16 Stunden) im Lostopf. Die Online-Schulung (Dauer ca. 90 Minuten) kann jeder Werkstatt-Profi bequem von zuhause oder am Arbeitsplatz durchführen.

„Auch wenn derzeit rein elektrisch an-getriebene Fahrzeuge noch Exoten-status genießen, die Elektromobilität kommt“, ist sich Thomas Vollmar, Geschäftsführer der Carat Unterneh-mensgruppe sicher. „Man darf nicht vergessen, dass ja schon eine Menge Hybrid-Autos unterwegs sind. Und die verlangen ähnliche Kenntnisse wie die rein elektrisch betriebenen Fahrzeuge.“

TÜV SÜD warb in Kassel für die eigenen Schulungsangebote.



umfänglich“ abgebildet werden. Alle Mar-ken werden demnach verfügbar sein, mit Ausnahme der Carat-Eigenmarken. End-kunden, aber auch Werkstätten können diesen Onlinekanal zum Einkauf von Er-satzteilen nutzen. Die Kunden sollen die Möglichkeit haben, auf alle Glieder der Wertschöpfungskette im Werkstattbereich zuzugreifen. So ist geplant, dass Autofah-er über eine Datenanbindung Informati-onen zu einem Reparaturbedarf an ihrem Fahrzeug erhalten. Im ersten Schritt sollen die Fahrzeugdaten über einen Nachrüst-Dongle geliefert werden, der an die OBD-Schnittstelle des Autos angeschlossen wird und Daten sendet. Über eine Werkstatt-suche sollen schließlich geeignete Werk-

stätten angezeigt werden, die die Repara-tur anbieten können.

Die ganze Wertschöpfungskette

„Das ist eine kleine Revolution“, erklärte Vollmar den Ansatz, ein B2C-Portal zu starten. In der Betreibergesellschaft soll Carat demnach die Rolle des Mehrheits-gesellschafters einnehmen, weitere Gesellschafter könnten die Carat-Gesell-schafter werden oder auch externe Investoren. Ziel sei es, nach dem Vorbild von Onlineportalen wie Uber (Taxibranche) oder Airbnb (Reisebranche) das Angebot der Werkstätten im freien Aftermarket mit den Bedürfnissen des Kunden zu-sammenzubringen. Carat will sich damit als „Omni-Channel-Anbieter“ für Lei-stungen im Kfz-Werkstattbereich posi-tionieren.

Dietmar Winkler



Die Eigenmarke Corexx war mit eigenem Stand vertreten.

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD11 (Breite: 11,01m, Länge: 10,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

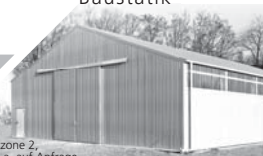


Mehr Infos

Aktionspreis
€ 13.990,-

ab Werk Buldern, excl. MwSt.

Schneelastzone 2, Windzone 2, a. auf Anfrage



www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40