



„Wir erwarten von der neuen Gruppenleistungsvorstellung, dass viele Kfz-Betriebe mit mehr freien Möglichkeiten einen größeren Handlungsspielraum nutzen können. Mit unserem Konzept wollen wir uns – gemeinsam mit über 200 bundesweit agierenden Händlern – bemühen, uns stärker im Markt zu etablieren. Wir hoffen auf viele weitere Kfz-Betriebe, die sich uns anschließen möchten.“ bringt Ludwig Praller, Geschäftsführer von DAD die zukünftigen Wünsche des Unternehmens auf den Punkt.

...rung im Fahrzeugverkauf und wissen, worauf es ankommt. Darauf ist DAD vorbereitet und bietet ein dick geschürtes Dienstleistungspaket, von dem auch Verkaufsneulinge profitieren können. Folgende Schwerpunkte zählt der Geschäftsführer auf:

- Geschlossene Internetplattform Fahrzeugvertrieb nur für Wiederverkäufer
- Analysen und Verkaufsschulungen
- Finanzdienstleistungen
- Unterstützung in Marketing und Werbung durch ein Team mit elf Mitarbeitern.

Die B2B-Plattform steht als aktives Verkaufsinstrument zum gemeinsamen Erlebnisverkauf mit dem Endkunden zur Verfügung. Hierbei präsentiert der Händler seinen Fahrzeugbestand individuell inklusive seiner Firmierung in der Kopfliste. Die DAD GmbH ist für Endkunden nicht sichtbar. Der DAD-Partner tritt stets in den Vordergrund, so als wäre es seine Plattform. Er bestimmt darüber hinaus im Vorfeld seine gewünsch-

Fakten auf einen Blick

Große Auswahl an Neu-, Jung- und Leasingfahrzeugen verschiedener Hersteller und Importeure

- Keine Investitionen
- Rundum-Paket (Finanzierungspartner, Versicherungen, Fahrzeugbewertung bei Inzahlungnahme mit DAT-Programm usw.)
- Gemeinsamer Erlebnis-Einkauf zusammen mit dem Kunden am Tower beziehungsweise Verkäuferarbeitsplatz
- Schulungsangebote
- Betriebs- und Potenzialanalysen möglich
- Monatliche Nutzungsgebühr, die sich nach Inanspruchnahme der Dienstleistungen richtet.

te Marke, die unbekanntlich für jeden Vorgang gespeichert wird und sich somit bequem und zuverlässig verwalten lässt. Zur Inzahlungnahme von Gebrauchten greift das System auf das Bewertungsprogramm der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) zurück.

Optimales Verkaufswerkzeug

Ab 3,75 Prozent effektivem Jahreszins (Stand: Februar 2004) können freie Betriebe in Konkurrenz gehen. Die Kooperationspartner Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und Europacarbahn stehen dem DAD-Partner zur Verfügung. Auch in diesem Bereich können Betriebe auf online oder stationäre Berechnungsprogramme setzen, eine Finanzierungsaussage von Seiten der Bank erfolgt in kürzester Zeit, verspricht DAD. Um die neuen Partner mit fehlender oder nur geringer Erfahrung im Fahrzeughandel auf die neuen Aufgaben vorzubereiten, bietet DAD Betriebs- und Potenzial-

analysen an. Hierbei werden anhand betrieblicher Kennzahlen sowie örtlichen und regionalen Strukturen maßgeschneiderte Kataloge erarbeitet, die auf erfolgreiche Ausrichtung des Betriebes gerichtet sind. Und last but not least gibt's auch Verkaufsschulungen für Alt-Jungs, die ihr verkäuferisches Talent weiter trainieren oder damit neu starten möchten. Hier treten freie Referenten auf, die „Einsteiger in den Fahrzeughandel“, „erfahrene Fahrzeugverkäufer“ oder „Profis im Verkauf“ unterrichten. Weitere Bausteine des Dienstleistungspakets sind darüber hinaus Finanzdienstleistungen wie etwa Versicherungen für das Werkstatt- und Fahrzeuggewerbe oder Reparaturausfallversicherungen. Mit dem Find-A-Car-Tower Exklusiv bietet die DAD ein Verkaufsinstrument an, das vor allem auf den emotionalen Käufer ausgerichtet ist. Das Exklusivmodell kostet 1899 Euro und das abgespeckte Einstiegsmodell kostet 1399 Euro netto. G.S.

Zukunftsfähig bei DAD

DAD-Partner können bald ihre Fahrzeugbestände in die Plattform einfach zu bedienende Routinen einfließen lassen. Sie sind dann für alle Partner zugänglich und stehen somit einem größeren Kundenkreis zur Verfügung. Anschließend kann die Plattform auf drei Wunschniveaus eingestellt werden: 1. Globaler DAD-Pool, 2. nur allgemeine Fahrzeuge und 3. Fahrzeuge aller DAD-Partner. Weitere Informationen bei: DAD Die Auto- & Dienstleistungsgesellschaft mbH Hauptstraße 22 95519 Vörsbach Tel. 0 92 05/9 88 12 50 Fax 0 92 05/9 88 12 55 E-Mail: Ludwig.Praller@dad-vorsbach.de Internet: www.dad-vorsbach.de

Erfolgreiche Premiere

Erster Deutscher absolvierte ein Praktikum im polnischen Kfz-Gewerbe.

Mirko Rohsmeißel ist das, was man einen weißen Raben nennt – also etwas, was es nur ganz selten gibt. Der 32-Jährige ist der erste deutsche Praktikant, der im Opel-Autohaus Andrzej Szykowski im polnischen Gorzów sechs Monate gearbeitet und sein Praktikum soeben erfolgreich beendet hat. „Ich fand die Zeit in Polen exzellent, habe viel dazu gelernt, nicht zuletzt

die Sprache. Die fachlichen Leistungen sind äußerst hoch. Meine polnischen Kollegen brauchen keinen Vergleich zu deutschen Werkstätten scheuen“, sagt er. Auch sein Chef, Andrzej Szykowski, attestiert dem jungen Deutschen allerhöchste Noten. Er ist mit dem Experiment sehr zufrieden, nicht zuletzt, weil zahlreiche Medienvertreter über dieses Praktikum berichteten und somit auch über das Autohaus, das jährlich



Ein gutes Gespräch: Autohaus-Inhaber Andrzej Szykowski (links) und der 32-jährige Kfz-Mechaniker aus Nauen, Mirko Rohsmeißel.

200 Neuwagen und 130 Gebrauchtwagen vermarktet. Der gelernte Kfz-Mechaniker bewarb sich um ein EU-Stipendium im Rahmen des Leonardo-da-Vinci-Programms, das speziell für Handwerker das so genannte SESAM-Projekt ins Leben rief. Zur Auswahl standen Italien oder Polen. Für den jungen Brandenburger gab es keine Frage. Polen ist nah und als Urlaubsland vertraut. Erst musste Mirko unglaublich hohe bürokratische Hürden überspringen. Fast ein Jahr lang dauerte der

Vorgang. Für einen Einsatz in Italien hätte es nur zwei Wochen bedurft. Sein Einsatz wurde zum Experiment für alle Beteiligten. Ohne die Hilfe der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) und der deutsch-polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft Gorzów wäre das Experiment wohl gescheitert. Sie halfen, Kontakte nach Polen zu knüpfen, potenzielle Arbeitgeber zu finden und bürokratische Hürden zu überwinden. Sie ebneten den Weg, den nie zuvor jemand beschritten hatte.

Ein Kraftaufwand ging der guten Tat voraus

„Ein Kraftaufwand für alle Seiten“, bekennt die zuständige Sachbearbeiterin von der Handwerkskammer Frankfurt (Oder), Claudia Schmidt. Allein die Vorbereitungen dauerten fast ein Jahr. Doch Schmidt hofft, dass mit dem bevorstehenden EU-Beitritt alles ein wenig leichter wird. Außerdem haben alle Beteiligten Erfahrungen gesammelt, auf die man bei künftigen Projekten aufbauen kann. Sechs Monate hatte Mirko seinen Arbeitsplatz in Gorzów, 200 Kilometer vom heimatischen

Nauen entfernt. Von Montag bis Freitag reparierte er Autos in der Werkstatt von Opel-Vertragshändler Szykowski. Die ersten Tage waren ziemlich aufregend, doch die Kollegen haben ihm den Einstieg leicht gemacht, luden den Junggesellen zu Disko und Gartenparty ein. Die Arbeit unterscheidet sich in nichts von der in Deutschland, stellte Rohsmeißel fest. Die technische Ausstattung der Werkstatt ist genauso modern wie überall in Westeuropa. Und ganz wie zu Hause werden kaputte Teile gleich komplett ausgewechselt. „Reparatur à la Feldschmiede findet auch dort nicht mehr statt.“ Neu für den Kfz-Mechaniker war die Montage von Gasanlagen, eine in Polen weit verbreitete Technik, die sich mittlerweile auch in Deutschland durchsetzt.

Europass erleichtert die Jobsuche

Rohsmeißel hatte ausreichend Zeit, Technik, Sprache, Bigos, Wodka und vielleicht auch andere Reize kennen zu lernen. Was dann kommt, ist offen. Eines ist momentan klar, in Deutschland wohnen und in Polen arbeiten, geht

auf Dauer nicht. Dazu sind die Lebenshaltungskosten in Deutschland zu hoch und die Löhne in Polen noch zu niedrig. Aber auch das wird sich mit der Zeit ändern, auch wenn es nicht von heute auf morgen geschieht. Mirko besitzt jetzt einen „Europapass“, der ihm künftig die Arbeitssuche auf internationalem Parkett erleichtern soll. Auch Szykowski ist froh über den Neuzugang aus Deutschland, obwohl er so manches Mal über unerwartete bürokratische Hürden geflucht hat. Der gestandene Geschäftsmann empfindet es als Auszeichnung, dass die Handwerkskammer in Frankfurt (Oder) gerade seine Werkstatt für das Pilotprojekt ausgewählt hat. Finanziellen Nutzen hat er nicht davon, doch der 51-Jährige denkt weiter. Erstens lernten seine Männer mit Mirkos Hilfe besser Deutsch, zweitens ist er davon überzeugt, dass deutsch-polnische Zusammenarbeit keine Einbahnstraße bleiben darf. Und wenn später mal deutsche Praktikanten in Polen keine Sensation mehr sind, kann er mit Fug und Recht behaupten, das Kind mit aus der Taufe gehoben zu haben.

Filipp Kaiser



Das Opel-Autohaus Andrzej Szykowski in Gorzów ist für den EU-Beitritt Polens im Mai 2004 bestens gerüstet. Fotos: Philipp Kaiser



Mirko Rohsmeißel in der Werkstatt in Gorzów.

Wie? Noch kein Passwort?
www.reifengundlach.de
 DER Reifen-Onlineshop!

FOLIA TEC STYLINGTEAM
 ...Angebot von Profis montiert

AutoglasFolien
 STYLING - SCHUTZ - KOMFORT
 Gebrauchsmaterial Schutz Wischschutz
 Splitterschutz UV-Schutz
 Wärmeschutz
 Selbstschutz
 Blendschutz

AutoglasFolien zum Festpreis
 von Profis montiert

Über 250 STYLINGTEAM in Europa
 und vor allem auch ganz in Ihrer Nähe

ANWERBEN SIE UNSERE DEUTSCHLANDWEITEN
 INFO-HOTLINE: 0 1805-100-234
 (11 U. 12 U. im Preis)

ODER INFORMIEREN SIE SICH UNTER
 [WWW.STYLINGTEAM.DE]

Profitieren Sie von den
STYLINGTEAM-Wertleistungen

- Qualifizierte Beratung
- Große Folienauswahl, viele Farben
- 5 Jahre Garantie
- Zertifizierungs-Nachweise

FOLIA TEC ZENTRAL
 Neumeyersch. 70 • 90418 Nürnberg
 [www.foliatec.de] • [info@foliatec.de]
 [info@stylingteam.de]