

Service – Qualität – Nähe

Das Repanet Leistungsportrait



REPANET – INTERNATIONALES NETZWERK AUSGEZEICHNETER KAROSSERIE- UND LACKIERFACHBETRIEBE



Das internationale Netzwerk ausgezeichneter Fachbetriebe stellt sich vor

Voraussetzungen Mitgliedschaft

Erfüllung
technischer und
unternehmerischer
Merkmale

Ziel des Netzwerks

Stärkung der Position
der Betriebe und
Verbesserung ihrer
Zukunftschancen

Repanet Werkstätten bieten heute in zwölf europäischen Ländern hochwertige Reparaturlackierungen und kundenorientierten Service zu fairen Preisen. Mehr als 500.000 Fahrzeuge werden jährlich professionell in den Repanet Fachbetrieben repariert. Autobesitzer in ganz Europa, Autohäuser aller Marken sowie führende Versicherungen, Flotten und Leasinggesellschaften zählen zu den Kunden.

Repanet wurde auf Initiative von Standox gegründet, um die Mitgliedsbetriebe zu fördern. Dafür stellt Standox sowohl finanzielle Mittel als auch Knowhow zur Verfügung. Um Mitglied im Repanet e.V. zu werden, müssen die Betriebe sowohl technische als auch unternehmerische Merkmale erfüllen. Die Anforderungen werden stets den sich verändernden Markterfordernissen angepasst. Neben Autofahrern legen besonders überregional agierende Kundengruppen, wie Leasinggesellschaften und Versicherungen, Wert

auf die Einhaltung dieser Qualitätsstandards. Nur Unternehmen, die alle Bedingungen erfüllen, erhalten das Gütesiegel.

Repanet bietet Ihnen Hilfe zur Selbsthilfe. Sie profitieren vom Erfahrungsaustausch der Vereinsmitglieder und von der Außenwirkung als Repanet Mitglied. Alle Angebote, Aktivitäten und Entscheidungsprozesse basieren auf den Wünschen und Anforderungen der angeschlossenen Betriebe. Regionale und überregionale Treffen ermöglichen darüber hinaus den zwanglosen Erfahrungsaustausch der Mitglieder untereinander. Dies funktioniert auch über Ländergrenzen hinweg, wie internationale Repanet Konferenzen beweisen: Mitglieder aus dreizehn Ländern kommen zusammen, um gemeinsam über den Stand und die Perspektiven des Netzwerks zu diskutieren und sich über aktuelle Branchenthemen auszutauschen.



Es ist nicht genug zu wissen - man muss auch anwenden.

Es ist nicht genug zu wollen - man muss auch tun.

Johann Wolfgang von Goethe

Das Netzwerk leistet wichtige Lobby-Arbeit und öffnet unseren Mitgliedern die Tür. Es stellt sich und seine Qualitätsstandards regelmäßig bei Versicherungen, Flottenmanagements und Leasinggesellschaften vor. Diese Vorarbeit erleichtert den Mitgliedern die Ansprache und Gewinnung von Großkunden. Auf lokaler Ebene greifen die Werkstätten den durch uns vermittelten Kontakt auf und schließen konkrete Kooperationsvereinbarungen. Viele Repanet Mitglieder sind inzwischen in den Netzwerken der Flotten, Leasinggesellschaften und Versicherungen gelistet und erhalten Aufträge.

Anforderungen an die Mitglieder sind u. a.:

- Karosserie und Lack
- freier meistergeführter Betrieb (markenunabhängig)
- separater Kundenempfangsbereich

und Kunden WC

- kostenloser Hol- und Bringservice
- Fahrzeugreinigung
- Unfallersatzwagen
- Schadenkommunikation mit Versicherung online und Kalkulationssoftware

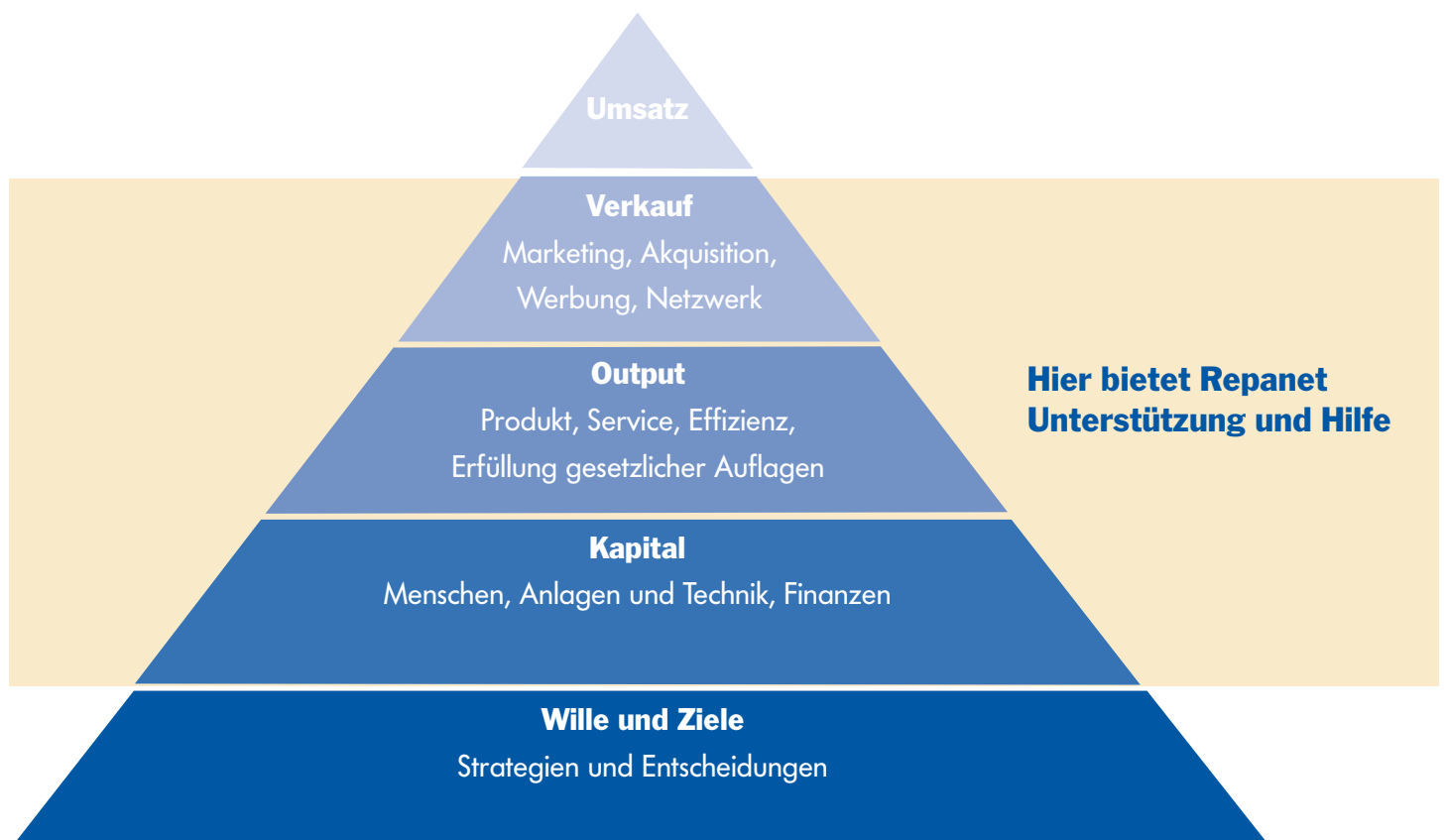


Leistungen des Netzwerks

Kontaktpflege zu Versicherungen, Flottenmanagements und Leasinggesellschaften

Dienstleistungen und Services für die Mitglieder

in den Bereichen Werkstatt-Abläufe, Betriebswirtschaft, Werbung und Marketing, Kommunikation, Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz, ISO-Zertifizierung





Vorstand und Beiräte auf der 6. Hauptversammlung 2010



Ehrung der 10-jährigen Mitgliedschaften bei der 5. Hauptversammlung 2008

Der Verein

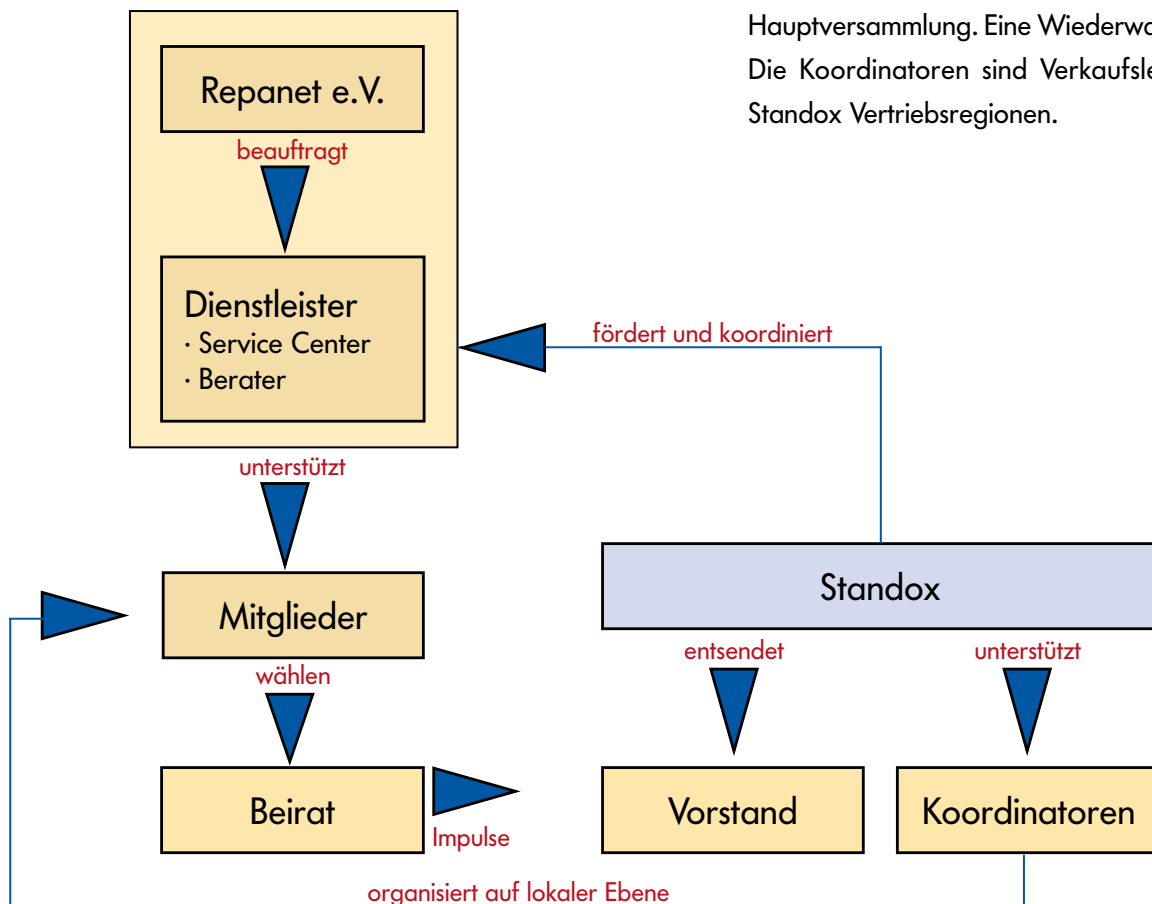
Vereinsgremien

Aufgaben

Wahl

Repanet, 1998 aus der Taufe gehoben, ist ein wirtschaftlicher Zweckverein. Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern. Der Beirat ist, ebenso wie Vorstand und Mitgliederversammlung, ein wichtiges Vereinsorgan. Er hat mindestens so viele ehrenamtliche Mitglieder wie der Vorstand (also drei), wenn dieser es wünscht, aber auch mehr (zurzeit sind es neun).

Der Beirat unterstützt und berät den Vorstand in wichtigen Vereinsangelegenheiten. So entscheidet er zum Beispiel mit über die Aufnahme oder den Ausschluss von Mitgliedern, welche Leistungen den Betrieben angeboten werden und darüber, in welche Richtung das Netzwerk sich entwickelt. Die Amtszeit der Beiräte beträgt jeweils zwei Jahre. Jedes Mitglied kann sich aufstellen lassen. Gewählt wird während der alle zwei Jahre stattfindenden Hauptversammlung. Eine Wiederwahl ist möglich. Die Koordinatoren sind Verkaufsleiter aus den Stadox Vertriebsregionen.





Die Mitglieder

Die über ganz Deutschland verteilten Repanet Betriebe haben im Schnitt 12 Mitarbeiter und sind bis auf wenige Ausnahmen familiengeführt.

Alle Betriebe führen obligatorisch als gemeinsames Merkmal das Repanet Türschild „Ausgezeichneter Fachbetrieb“ mit dem geschützten Repanet Logo. Darüber hinaus kann jedes Repanet Mitglied den Repanet Globus für seine Fassade, seine Fahrzeugbeschriftung und weitere Bereiche des Erscheinungsbildes einsetzen.

Den Repanet Globus findet man mittlerweile europaweit.

Die Repanet Betriebe – schon zu fast 50% ISO zertifiziert - verfügen über ihre Karosserie- und Lackkompetenz hinaus immer häufiger auch über eine eigene Mechanikabteilung, um Fuhrparks komplett betreuen zu können.

Im Rahmen von Regionaltreffen, Hauptversammlungen und Seminaren sowie vom Verein zwei- bis dreimal im Jahr organisierten Freizeitveranstaltungen tauschen sich die Mitglieder untereinander aus.

Service und Betreuung

Betriebsberatung

Weiterbildung

Seminare

Das Service-Center

Das Service-Center in Fröndenberg (südlich von Dortmund) ist eine wichtige Schaltstelle. Betrieben und geleitet wird es von Dr. Andreas Hennemann. Es ist für die Betreuung der rund 260 hiesigen Mitgliedsbetriebe zuständig und fungiert als unentbehrliche Kommunikationsdrehscheibe. Hier werden Anfragen bearbeitet und beantwortet, Informationen verschickt, Kontakte zu Spezialisten und Kollegen vermittelt. Der Service reicht von der Vermittlung von Beratungen im Betrieb bis zur Organisation von Seminaren und Vereinsveranstaltungen.

Viele Leistungen sind im Rahmen der Mitgliedschaft kostenfrei, andere zu günstigen Sonderkonditionen abrufbar:

Telefon 0 23 78 / 91 88 – 0



von links: Sonja Bunge, Nicole Hubert, Iris Kunigk, Dr. Andreas Hennemann, Frauke Hennemann und Thorsten Krebs

Der Betrieb im Mittelpunkt

Leistungen für Mitglieder

- Betriebsberatung
- Finanzierungsberatung
- Gesundheitsschutz
- Großkundengewinnung
- Mitglieder-Handbuch
- Repanet Magazin
- Newsletter

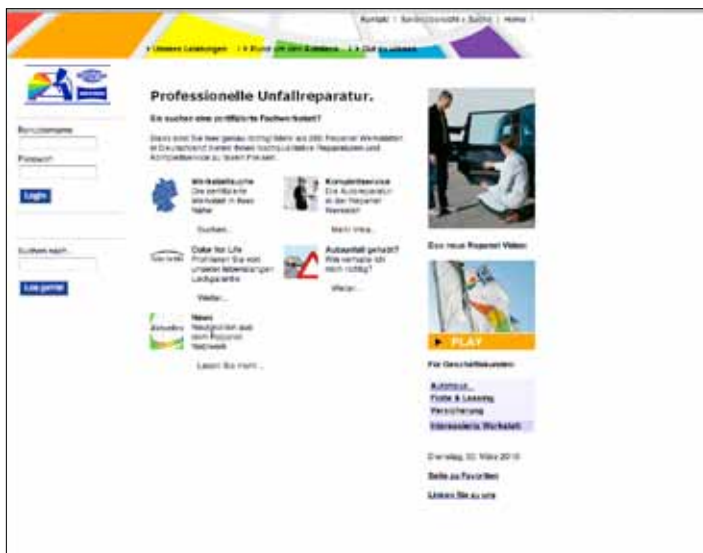
Repanet unterstützt und begleitet seine Mitgliedsbetriebe auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Hierzu haben Vorstand und Beirat ein auf die Bedürfnisse der Mitglieder zugeschnittenes Leistungspaket geschnürt, dessen Leistungen bei Bedarf einzeln abgerufen werden können. So können die Mitglieder zum Beispiel kostenfrei eine erste kompakte Betriebsberatung oder betriebswirtschaftliche Kurzberatung vor Ort in Anspruch nehmen, aber auch Beratungen zu Themen wie „Finanzierung“, „internes Rating und Bankengespräch“ oder zur „Optimierung der betrieblichen Versicherung“ abrufen.

Die Bandbreite der Leistungen reicht von Betriebswirtschaft und Gesundheitsschutz über Lackier- und Werkstatt-Technik bis hin zu Werbung und Marketing. Die Services helfen, Schwächen im Unternehmen zu identifizieren, ihnen adäquat zu begegnen und Stärken auszubauen. Das Mitglieder-Handbuch informiert anschaulich über das Angebot und zeigt, wie man die einzelnen Leistungen abrufen kann. Einige Services werden kostenfrei, andere kostenreduziert angeboten.

Auch Seminare zu Themen wie „Großkundengewinnung“ oder „Optimierung von Kalkulation und Zeiterfassung“ und Workshops zu heißen Eisen wie der „Unternehmensnachfolge“ gehören zum Gesamtpaket. Darüber hinaus informieren Mailings, Newsletter und das Repanet Magazin über relevante Neuigkeiten. Regionale und überregionale Treffen bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, sich auszutauschen und jeweils vom Erfahrungsschatz des anderen zu profitieren.

Die strategische Entscheidung und den Willen zum Erfolg kann und will das Netzwerk den Mitgliedern ebenso wenig abnehmen wie es direkten Einfluss auf ihren Umsatz ausüben kann. Aber in allen Bereichen, die dazwischen liegen und der Optimierung von Kapitaleinsatz, Output und Verkauf dienen, bietet es als Plattform praxisorientierte Lösungsvorschläge und Instrumente, mit denen die Mitglieder ihre Position am Markt stärken können.





Betriebsvergleich dreimal jährlich

Anonyme BWA-Auswertung von mehr als 140 teilnehmenden Betrieben geben einen repräsentativen Überblick. Sie erkennen Verbesserungsmöglichkeiten und eigene Stärken.

Mobilitätsgarantie-Vereinbarung

Der Repanet Betrieb kann seinen Kunden nach der Reparatur Mobilitätsgarantien aushändigen. Sie dienen dazu, dem Kunden einen Mehrwert zu geben und ihn an den Betrieb zu binden.

Technikhotline

Hier erfahren Sie technische Unterstützung wie Einstellwerte, technische Daten, Prüfdaten und Reparaturhinweise.

Lobbying

Für Repanet interessieren sich Versicherungen, Leasinggesellschaften, Schadenvermittler, Fuhrparks, Werkstattketten, Automobilhersteller – Kontaktaufbau und Pflege durch Repanet und Standox

Telefoninterviews Endkunden

Das Repanet Service-Center ruft in Ihrem Auftrag Ihre Privatkunden an. So erfahren Sie, ob Ihre Kunden zufrieden waren und wo vielleicht innerbetrieblicher Verbesserungsbedarf besteht.

Werbemittelportal

Repanet hat eine große Anzahl Werbemittelvorlagen entwickelt. Sie müssen nicht mehr selbst gestalten, sondern kommen schnell an Flyer, Broschüren usw. im professionellem Look: <http://repanet.red-baron.de>

Veranstaltungsplanung

Sie planen einen Tag der offenen Tür oder wollen sich an einer Gewerbeschau beteiligen? Das Repanet Service-Center hat für Sie einen Leitfaden und zahlreiche Tipps für die Formulierung und Gestaltung von Einladungen.

Überprüfung der Anforderungen an die Mitglieder

Alle zwei Jahre wird ein Audit durchgeführt. Hierzu erhalten alle Mitglieder einen Fragebogen mit etwa 50 Fragen zur Sicherstellung von Standards, Schadenabwicklung, Kundenservice oder die Verwendung von Standox Produkten. Über die Mitgliedschaft entscheidet der Beirat.

Leistungen für

Mitglieder

Seminare

Erfahrungsaustausch

Auditierung

Individuelle Beratungen

ISO-Zertifizierung

Werkstattabläufe

Energieeinsparung

Explosionsschutz

Gefahrstoffverzeichnis

Arbeitssicherheit

ISO-Zertifizierung

Zahlreiche Auftraggeber verlangen von Handwerksbetrieben eine ISO-Zertifizierung: Unsere Berater bereiten Sie auf eine lückenlose Dokumentation Ihrer Abläufe und zeigen Ihnen typische Schwachstellen auf. Vielen Betrieben aus dem Repanet-Verbund konnten wir so auf eine erfolgreiche Zertifizierung durch unabhängige Auditoren vorbereiten.

Betriebsanalyse

„Das machen wir schon immer so“, zählt nicht. Diese Analyse beschäftigt sich mit den technisch-organisatorischen Abläufen in Ihrem Betrieb. Unsere Berater kennen viele Betriebe und können entscheidende Hinweise geben, die den Ablauf, die Fehlerquote und die Rendite verbessern werden.

Arbeitssicherheitsunterweisung, Gefahrstoff-Verzeichnis, Ex-Schutz-Dokument, Gefährdungsbeurteilung

Es gibt zahlreiche gesetzliche Vorschriften, die Sie als Gefahrstoff-Betrieb einhalten müssen! Die Augen davor zu verschließen gilt nicht. Sie sind dafür verantwortlich aber nicht hilflos. Wir unterstützen Sie: Wir können diese unliebsamen Themen für Sie abarbeiten.

Kontaktanbahnung zu Großkunden

Auch im direkten Umfeld des Betriebes sind große Auftraggeber (im weiteren Sinne Schadenvermittler) die mit der richtigen Vorbereitung angegangen werden können (Fuhrparks, Autohäuser, regionale Versicherungsagenturen, Industriekunden). Darüber hinaus liegen Potenziale in bundesweit agierenden Auftraggebern, die es zusätzlich zu Repanet Zentralaktivitäten anzusprechen gilt. Unsere Akquisitionsberater Astrid Vellen und Tobias Schrader coachen hier die Mitglieder.

Birgit Hahn,
Rechtsanwältin,
ist seit vielen Jahren für
Repanet Mitglieder tätig



Jörg Kölling,
Arbeitssicherheit,
ISO-Zertifizierung



Astrid Vellen,
Tobias Schrader,
Akquisition Versicherungen
und Flotten, Privatkunden,
Großkunden



Optimierung Ihres werblichen Auftritts für die Neukundengewinnung

Der Blick von außen ist oft notwendig, die Wirkung des werblichen Auftritts zu verbessern, der auf dem Stand der Zeit sein sollte. Thomas Deuschle und Tobias Kolesnyk (red baron) unterstützen mit ihrem Fachwissen und verhelfen Ihnen zu einem zeitgemäßen Werbekonzept.

Erschließung neuer Geschäftsfelder

Sie stehen vor der Entscheidung, ein neues Geschäftsfeld aufzunehmen, z.B. den Einstieg in die professionelle Industrielackierung oder die Kfz-Mechanik. Wir bieten Ihnen dazu ein Finanzierungskonzept sowie ein Marketingkonzept an. Sie bekommen Klarheit über die Kosten und den Arbeitsaufwand und wissen genau, was zu tun sein wird und welche Absatz- und Umsatzziele Sie sich stecken müssen.

Betriebswirtschaftliche Beratung zur Renditeverbesserung

Damit am Ende des Geschäftsjahres der Gewinn stimmt, müssen auch über das Jahr die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kontrolliert werden. Das geht oft im Tagesgeschäft unter und Umsätze und Kosten entwickeln sich gefährlich aufeinander zu.

Um vorzubeugen oder im letzten Moment korrigierend einzugreifen, werden in der betriebswirtschaftlichen Beratung BWA, Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz analysiert und Schwachstellen aufgedeckt. Dann heißt es, Kosten zu senken, das Controlling zu verstärken, Stundenverrechnungssätze und Rabatte anzupassen, Maßnahmen zur Kundengewinnung zu ergreifen oder mit der Bank über neue Kreditlinien verhandeln.

Der Betrieb platzt aus allen Nähten, die Gebäude sind schon viele Jahrzehnte alt, es wird Zeit für einen Neubau oder Umbau. Der Berater schreibt ein Unternehmenskonzept mit Businessplan zur Vorlage bei der Bank und überprüft dabei auch, ob die gegenwärtige Rechtsform dem Umfang des Unternehmens noch entspricht.

Der betriebswirtschaftliche Berater nutzt den Repanet Betriebsvergleich und seine langjährigen Erfahrungen mit Betrieben der Lackier- und Karosseriebranche. Dr. Andreas Hennemann berät seit 1988 die Kunden der Standox GmbH und hat in dieser Zeit über 650 individuelle betriebswirtschaftliche Beratungen durchgeführt.

Schwerpunktt Themen
der betriebswirtschaftlichen Beratung:

- Betriebsablaufanalyse
- Vorbereitung des Banken-Rating
- Benchmarking
- Berechnung Stundenverrechnungssatz
- Optimierung des eigenen Kalkulationssystems
- Sanierungskonzepte / Turn Around Beratung
- Klassische Rentabilitätsanalyse



Dr. Andreas Hennemann,
Betriebsberatung,
Werkstattabläufe



Thomas Deuschle,
Tobias Kolesnyk (von links),
red baron

Next Generation – das Programm zur Unternehmensnachfolge

Leistungspakete

Unternehmens-
führerschein
Betriebsübergabe
Finanzplanung
Arbeitsrecht
Marketing
Recht



Der Generationenwechsel bedarf der gründlichen Vorbereitung. Der Ablöseprozess birgt zum Teil ungeahntes Konfliktpotenzial. Den Junioren und Senioren stehen Experten zur Seite. Die berechtigten Befürchtungen der Seniorchefs werden aufgezeigt und bearbeitet. Sie werden unterstützt, rechtzeitig ihre finanzielle Versorgung für die Zukunft zu regeln und ihre Rolle im Betrieb nach dem Ausscheiden zu klären. Außerdem helfen die Berater, vorhandene Ängste um den Fortbestand des Betriebes abzubauen und das Vertrauen in den Nachfolger zu festigen.

Repanet Next Generation eröffnet interessierten Mitgliedern die Möglichkeit, den Übergang individuell erfolgreich zu gestalten und im Sinne aller Beteiligten ein optimales Ergebnis für die Zukunft zu erzielen. Auch Betrieben, die keine Mitglieder im Verein sind, ermöglicht Repanet die Teilnahme am Nachfolgeprogramm.

Die Juniorinnen und Junioren erwerben den Unternehmensführerschein, um sie an das Unternehmertum heranzuführen. Das Programm dauert zwei Jahre und besteht aus 6 Modulen, die obligatorisch sind und aus Seminaren und begleitenden Beratungen in den Betrieben bestehen.



Repanet Vorstandsmitglied Stefan Wieschalla bei der Vorstellung des Next Generation Programms auf der Hauptversammlung 2008



Juniorinnen, Junioren und Experten des Repanet Next Generation Programms

Repanet in Europa

600 Unfallreparaturspezialisten in 13 Ländern

Belgien

Dänemark

Deutschland

Finnland

Frankreich

Großbritannien

Italien

Niederlande

Schweden

Spanien

Tschechien

www.repanet.com

Weitere Infos

Standex GmbH

Repanet Koordinator Deutschland

Margarita Bott

Fon 02 02 · 25 30-23 39

oder

www.repanet.de

Repanet Service Center

0 23 78 · 91 88 - 0

