

CAPCELLENCE SUCHT ...

... FÜR SEIN PARTNERUNTERNEHMEN **4WHEELS, DÜSSELDORF** ...

... **AUTOMOTIVE AFTER SALES-DIENSTLEISTER.**

ELEKTROTECHNIK

MASCHINENBAU & INDUSTRIE TECHNIK

INTELLIGENTE DIENSTLEISTUNGEN

Prüf-, Dokumentations-, Abnahme- und Zertifizierungsleistungen
Technische Labor-, Mess- und Qualitätskontrollen
Medizintechnische Dienstleistungen
Betrieb von technischen Anlagen
Projektplanungs-, Koordinations- und Optimierungsleistungen
Fertigungs- und innerbetriebliche Logistik
Vertriebs-, Distributions- und After Sales-Dienstleistungen
Technische Industrieinstandhaltung
Veredelungsdienstleistungen

4WHEELS GRUPPE, DÜSSELDORF

Bundesweite After Sales-Rädermanagement Dienstleistungen

Autohaus-Gruppen, Fast Fitter, Reifengroßhändler nutzen die innovativen 4WHEELS Sicherheitsdienste und gewinnen Wettbewerbsvorteile. Neben der klassischen **Räder einlagerung** sind diese Services z.B.:

- 3D-Laser-Sicherheits-Scannung des Reifenzustandes an über 1000 Messpunkten, mit einem eigenen 4WHEELS Auswertungs- und Analyseverfahren
- Felgenaufbereitung für die bei 4WHEELS eingelagerten Räder, mit einem 4WHEELS Qualitäts-Verfahren, ohne zusätzliche Anfahrts- und Wartezeit für die Endkunden

Das sind zwei Beispiele für neue, innovative Mehrwertdienste, die bei den 4WHEELS-Kunden für **nachhaltige Umsatz- und -Margenverbesserung** im Service sorgen.

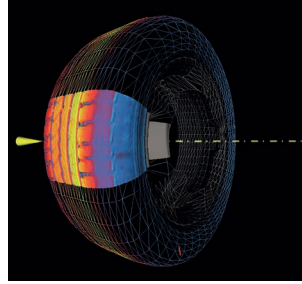
Schaffen von Endverbraucher-Kundenbindung durch 4WHEELS-Services

4WHEELS bietet seinen B-to-B-Kunden ein **Kundenbindungsinstrument**. Mit unseren IT-Tools, Prozessen und Daten ermöglichen wir es, **sicherheitsrelevante Services** anzubieten, sich zweimal im Jahr den Kunden zu präsentieren und sich zu differenzieren. So kann durch 4WHEELS-Services der Werkstattbesuch zu mehr werden als nur Räderwechsel und Kaffeetrinken. Wir schaffen aktive Kundenbetreuung, die image- und umsatzfördernd ist. Das stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und die Rendite unserer Kunden nachhaltig.

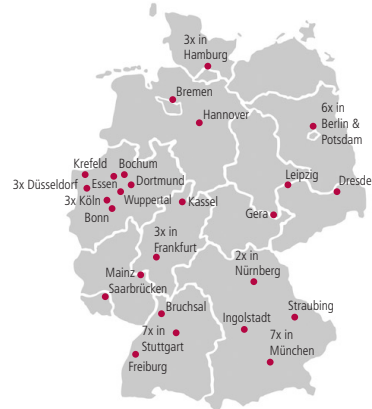
Starke regionale Präsenz: Immer näher am Kunden

4WHEELS hat seit seiner Gründung einen neuen Markt geschaffen und ist stark gewachsen. CAPCELLENCE hat nicht nur die Nachfolge der Gründerfamilie ermöglicht, sondern auch die Expansionspolitik von 4WHEELS signifikant unterstützt und finanziert. Die Anzahl der Standorte konnte in den letzten drei Jahren um ca. 40% auf 75 erhöht und neue Services eingeführt werden.

4WHEELS-RäderInspektion: Innovation für die Sicherheit der Kunden unserer Kunden



4WHEELS: Der einzige bundesweite Rädermanagement-Anbieter



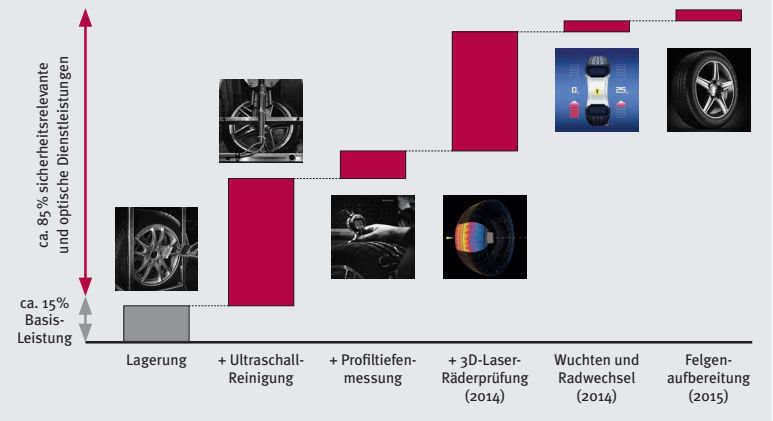
4WHEELS STIFTET EINEN HOHEN KUNDENNUTZEN

4WHEELS übernimmt den kompletten Radmanagementprozess ... und mehr

Somit bietet 4WHEELS seinen B-to-B-Kunden folgende konkrete Vorteile:

- Senken der Prozesskosten des Räderwechsels, der Logistik und der Einlagerung durch spezialisierte IT-Infrastruktur und Tools für den ganzheitlichen Prozess
- Ein breites Leistungsangebot mit höheremargigen Zusatz-Dienstleistungen
- Schaffen und Sichern der Kundenfrequenz für aktive Kundenarbeit und somit nachhaltige Kundenbindung
- Outsourcing: Lösen von Raum- und Personal-Engpässen

4WHEELS: Entwicklung des Dienstleistungs-Portfolios

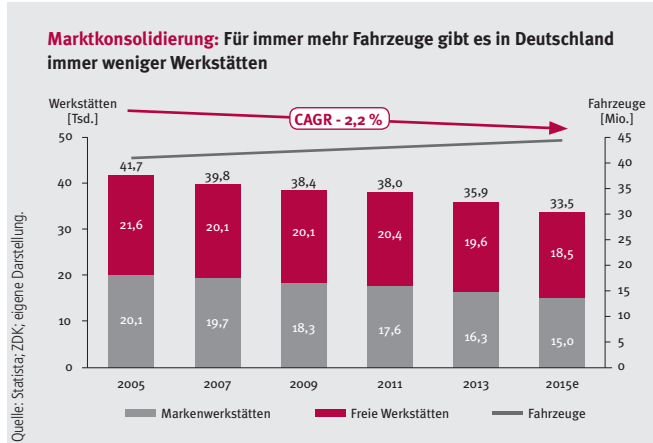


© Fotos: 4WHEELS // Felgenaufbereitung; fotolia (zenitlla)

... und der 4WHEELS-Innovationpfad steht noch am Anfang

4WHEELS ist der spezialisierte, innovative Servicepartner für ganzheitliches Rädermanagement für B-to-B Kunden, die nachhaltig Geld verdienen wollen

AUTOMOTIVE AFTER SALES-MARKT: STATUS QUO



Sinkende Häufigkeit von Werkstattbesuchen

Innerhalb eines insgesamt stabilen PKW-Bestandsmarktes ist seit Jahren ein klarer Trend zu erkennen: Die Anzahl der **Wartungs- und Reparaturarbeiten sinken stark**, ohne Anzeichen einer Trendveränderung.

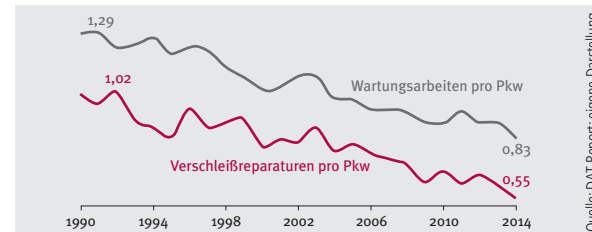
Der **saisonale Radwechsel** gewinnt für das Automotive After Sales-Segment daher weiter an strategischer Bedeutung. Es ist oft der einzige Kundenkontakt im Jahr, den es gilt aktiv zu gestalten, zur Bindung und für Zusatzumsatz zu nutzen.

After Sales-Dienstleistungen als der Ertragsbringer

Der deutsche Autohandel steht wegen stagnierender PKW-Absatz- und Bestandszahlen seit Jahren unter einem nachhaltigen **Wettbewerbs- und Konsolidierungsdruck**.

Gepaart mit sinkenden Deckungsbeiträgen im Neu- und Gebrauchtwagengeschäft, bei gleichzeitig steigenden Investitionsanforderungen der OEMs, führt dies dazu, dass der After Sales-Markt für Autohäuser immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Gute Deckungsbeiträge vieler Serviceleistungen im **Werkstatt- und Ersatzteilgeschäft** können die sonst erodierenden Margen überkompensieren. Hier gilt es jedoch, sich nicht alleine auf Standardleistungen zu konzentrieren, das reicht nicht mehr. Es geht für den Autohandel darum, echte Service-Mehrwerte für einzelne Kundennischen gezielt und professionell auf- und forciert auszubauen.



Neue Mehrwert-Services gezielt für einzelne Kundensegmente anzubieten, stellt für den Autohandel eine große Chance dar, die Kundenbindung zu erhöhen und seinen sinkenden Verkaufsmargen entgegen zu wirken

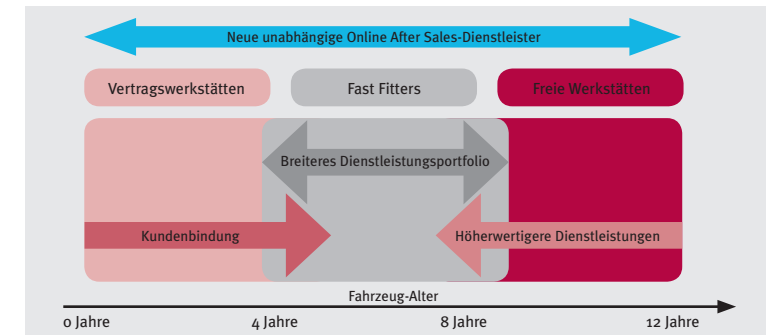
AUTOMOTIVE AFTER SALES-MARKT: TRENDS

Veränderungen im After Sales-Service-Markt

Intelligente **After Sales-Services** werden zukünftig weiter in den Fokus von OEM-Niederlassungen, großen Autohausgruppen, zukunftsorientierten KMU-Betrieben geraten. Sie werden in der Lage sein, neue **Mehrwertdienste** anzubieten und so Marktanteile zu gewinnen.

Der Ausbau des „One-Stop-Shop-Konzepts“ wird dazu führen, dass mehr Marktteilnehmer eine breitere Palette an zusätzlichen Services anbieten werden. Dies erfordert eine verstärkt kundenspezifische Serviceorientierung der gesamten **Organisation und Ablaufprozesse, selbstverständlich mit zeitgemäßen IT- und Onlinetools**.

Die Serviceangebote werden im After Sales zunehmen: kann der etablierte Autohandel nicht zügig und innovativ agieren, werden neue junge Anbieter mit alternativen Geschäftsmodellen weiter in den Markt drängen. Je nach Positionierung der Vertragswerkstätten, Fast Fitter, Freien Werkstätten, Online-Service-Anbieter erwarten wir sehr unterschiedliche Strategien mit mittelfristig deutlichen Veränderungen in der bestehenden After Sales-Anbieterstruktur.



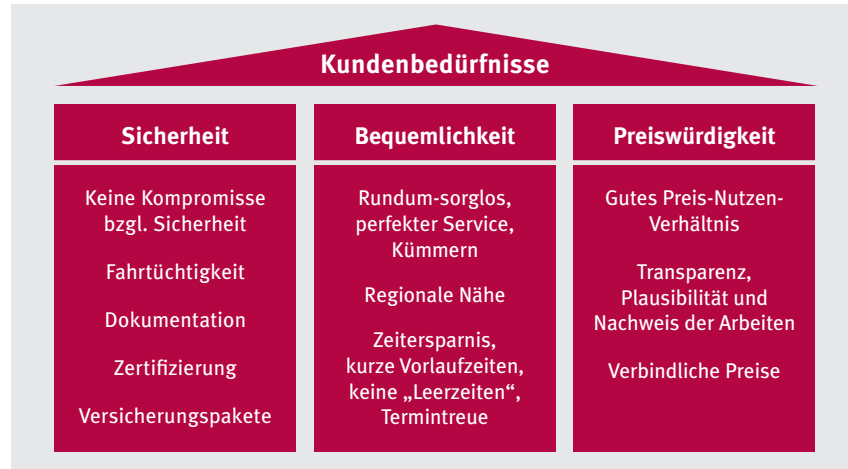
Kundenbindung und Leistungsspektrum sind für Autohäuser erfolgskritisch, um im Wettbewerb zu bestehen

AUTOMOTIVE AFTER SALES-MARKT: ERFOLGSFAKTOREN

Kundenbindung als Erfolgsfaktor um den Customer Lifetime-Value auszuschöpfen

Aufgrund **reduzierter Markentreue** und geringer Wartungs- bzw. Reparaturintervalle gewinnen vor allem echte Mehrwert-Services weiter an Bedeutung. Diese helfen den Autohäusern, durch intelligente kundenorientierte Steuerungs- und Absatzsysteme neue Ertragsquellen zu erschließen. Das Konzept des **Customer Lifetime-Values rückt daher zunehmend in den Vertriebsfokus**, um eine faktische Bindung des PKW-Kunden, sei es im Privat- oder im Firmensegment, zu erzielen.

Um dieses Ertragspotential auszuschöpfen, muss die Mehrzahl der etablierten Autohäuser ihr Angebot noch stärker an den Service-Bedürfnissen der Autofahrer ausrichten und somit dem Kunden einen Zusatznutzen stiften.



Die Markttrends des Automotive After Sales bieten attraktive Chancen für innovative, serviceorientierte Dienstleister, sowohl im B-to-B, wie auch im Endkundengeschäft

CAPCELLENCE SUCHT ...

... als Ergänzung für sein Partnerunternehmen **4WHEELS** und/oder auch sehr gerne als **Stand Alone-Beteiligung** Unternehmen mit Expertise im Bereich intelligenter Services im Automotive After Sales.

4WHEELS, Düsseldorf...

- > 50 Mio. EUR Umsatz, gute Profitabilität, hohe Eigenkapitalbasis
- Familiär geprägtes Unternehmen, dennoch Drittgeschäftsführung, Gründerfamilie Vogl ist weiterhin Mitgesellschafter und im Beirat vertreten
- Klar formulierte, fokussierte Strategie des ganzheitlichen Rädermanagements im B-to-B und Wachstum durch innovative Dienstleistungen in diesem Kernsegment und den bestehenden Kundensegmenten

Was wir bieten...

- Zugang zum Kundensegment Autohäuser // Nutzung der breiten Kundenbasis von 4WHEELS
- Regionale Nähe // Nutzung der dezentralen Organisation von 4WHEELS mit über 70 Standorten bundesweit
- Qualität // Nutzung des technischen und des Prozess-Know-Hows von 4WHEELS
- Datenbestand // Nutzung des einzigartigen Datenbestands für Reifen seit über 10 Jahren

Was wir suchen...

- a) für **4WHEELS**: Unternehmen mit Service-Expertise in der Größe mit **2 bis 15 Mio. EUR Umsatz**
- b) **Stand Alone** für eine neue **CAPCELLENCE-Beteiligung: Unternehmen ab 15 Mio. EUR Umsatz**

- Innovative Services rund um das Reifen- und Rädermanagement (kein Reifenhandel)
- Kundenbindungsinstrumente für Automotives Services
- Service-, Management- und Software-Tools, Datawarehouse und Informationsdienste und vieles mehr
- Spezialisierte Qualitäts- und Zertifizierungs-Dienstleister
- Entsorgung und Recycling im Autohaus
- Dienstleister für Diagnose und Prüfung
- B-to-B Services für den Autohandel

CAPCELLENCE und sein Partnerunternehmen **4WHEELS** freuen sich auf Ihre Ideen. Vertraulichkeit und Professionalität sind selbstverständlich und werden ausdrücklich zugesichert

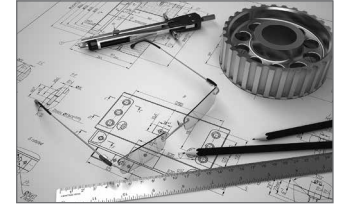
CAPCELLENCE HINTERGRUND

- CAPCELLENCE ist eine spezialisierte Mittelstandsholding. Dr. Chaveles und sein Team begannen die Geschäftsaktivitäten Mitte 2005. Seit dem eigenen Management-Buy-out in 2009 ist CAPCELLENCE komplett inhabergeführt, unabhängig und als Partnerschaft etabliert
- Unsere Profession ist es, unsere Partnerunternehmen zusammen mit dem Management im internationalen Wettbewerb strategisch nachhaltig zu entwickeln, dies insbesondere in Bezug auf ihre strategische Wettbewerbsposition und ihre operative Leistungsfähigkeit
- Aufgrund der zunehmenden Komplexität von Technologien und internationalen Märkten konzentriert sich CAPCELLENCE mit drei Teams auf ausgewählte Industriesektoren: Elektrotechnik, Maschinenbau & Industrietechnik und Intelligente Dienstleistungen
- Kundenbedürfnisse, Marktentwicklungen, Produkt- und Verfahrenstechnologien, Fertigungsprozesse und -verfahren, Qualitäts- und Innovationsaspekte finden wir mindestens genauso spannend wie Zahlen. Mit unserer unternehmerischen Philosophie, unserer Erfahrung und unserem Kapital ermöglichen wir Eigenständigkeit, profitables Wachstum und nachhaltigen marktführenden Erfolg
- Qualität geht vor Masse. CAPCELLENCE beteiligt sich ausschließlich an ausgewählten, führenden, deutschen, mittelständischen Unternehmen in der Größenordnung von 10 bis 100 Mio. Euro Umsatz
- Wir arbeiten ausschließlich mit unserem selbst erwirtschafteten Kapital aus unserer Bilanz. Wir sammeln grundsätzlich keine Gelder von Investoren ein. Das sichert unsere Unabhängigkeit. Die Vermögenswerte der CAPCELLENCE Holding betragen aktuell ca. 150 Mio. Euro, davon sind 100 Mio. Euro freie liquide Eigenmittel

CAPCELLENCE ANSPRECHPARTNER

Intelligente Dienstleistungen

sind in allen Wirtschaftsbereichen wichtiger Teil der Wertschöpfung, gewinnen systematisch an Bedeutung und sind letztendlich charakteristisch für eine technisch innovative und zunehmend vernetzte Wirtschaft.



Patrick Grona

Senior Partner

Intelligente Dienstleistungen

Telefon: +49 40 307007-07

Mobil: +49 1522 2976350

patrick.grona@capcellence.de



Graig Gröbli

Associate Partner

Intelligente Dienstleistungen

Telefon: +49 40 307007-15

Mobil: +49 1522 2976349

graug.groebli@capcellence.de

CAPCELLENCE ist der richtige Partner für die nachhaltige und strategische Weiterentwicklung von mittelständischen Unternehmen. Sprechen Sie uns an!

Partnerschaftlich bedeutet für uns ...

- Respekt vor der Person, der Arbeit und dem Freiraum des Einzelnen zu haben
- Vertrauen, um gemeinsam durch Höhen und Tiefen gehen zu können
- Gemeinsame Grundwerte, bei denen sich die Personen aufeinander einlassen können

Mittelständisch bedeutet für uns ...

- Kalkulierbare unternehmerische Wagnisse gemeinsam einzugehen
- Erhalt und Ausbau der führenden Marktposition
- Seriöses Handwerk mit Verstand und Kreativität in der Unternehmensführung zu leben
- Unser eigenes Kapital und weitere Liquidität als bedeutenden Wettbewerbsfaktor einzusetzen