



automechanika

Frankfurt, 11.-16.9.2012

Exponentia-Gemeinschaftsstand
Halle 2.0 B 80

September 2012

Seite 1 von 4

Trainingskonzept „Exponentia 2.0“ stärkt freien Teilemarkt

Bedarfsorientierte Schulungen aktuellster Technologien aus erster Hand

Die europaweit sehr erfolgreiche Trainings-Initiative „Exponentia“ der sieben international führenden Erstausrüster Gates, Johnson Controls (Varta), Kolbenschmidt Pierburg (MS Motor Service International), SKF, Tenneco (Monroe, Walker), TRW und Valeo präsentiert auf der Automechanika 2012 (Halle 2.0 B80) das Upgrade „Exponentia 2.0“ für den freien Teilemarkt: Das ganzheitliche technische Schulungsangebot mit mehrstufigen, werkstattorientierten Trainings (Theorie & Praxis jeweils 50%) wurde thematisch und inhaltlich erweitert und vertieft. Insbesondere kamen neueste Technologien hinzu: z. B. Hoch-Volt-/Hybrid-Systeme, Klimaanlage (alle mit Sachkunde-nachweis), Start-Stopp-Systeme, CAN-Bus & Multiplex. Die Trainings können zudem flexibel und kundenspezifisch gestaltet werden, sind systemübergreifend für alle Marken und Fahrzeuge konzipiert, berücksichtigen landesspezifische Besonderheiten, bewegen sich inhaltlich und qualitativ auf OE-Niveau, beinhalten die Kontrolle von Lernzielen bzw. Wissenszuwachs, orientieren sich an Nachhaltigkeit, finanzieller und praktischer Rentabilität der Schulungsinvestition.

Mit ihrem gebündelten Know-how, das sie in die Exponentia-Trainings einfließen lassen, und einer Experten-Helpline wollen die sieben Erstausrüster den freien Teilemarkt in die Lage versetzen, auch für neueste Fahrzeuge markenadäquaten Service anbieten zu können. Denn mit der dramatisch gestiegenen technischen Komplexität moderner Fahrzeuge zogen auch die Anforderungen an die freien Werkstätten gewaltig an – und damit

MEMBERS OF EXPONENTIA





automechanika

Frankfurt, 11.-16.9.2012

Exponentia-Gemeinschaftsstand
Halle 2.o B 8o

September 2012

Seite 2 von 4

auch deren Informationsbedarf: Allein im Jahr 2011 führte Exponentia deswegen bereits knapp 30.000 Stunden Technik-Trainings für rund 3.600 Inhaber und Mitarbeiter freier Kfz-Werkstätten in neun europäischen Ländern durch.

Wie die neuen Schulungslösungen in der Praxis aussehen und was sie bringen, darüber informieren die Exponentia-Experten interessierte Automechanika-Fachbesucher auf ihrem Messestand. Dort stehen auch vier Tablet-Computer für einen (anonymen) Online-Fachwissenstest zur Verfügung. Als Anschauungsmaterial zu den Trainings dienen interessante Lehr- und Schnittmodelle wie Audi Q7-Scheinwerfer, Schnittmotor mit Riementrieben neuester Generation, Datenbus-Technologie etc.

Europaweite Schulungen auch für neueste Fahrzeugtechnik

Dieses „runde“ europaweite Exponentia-Schulungskonzept 2.0 auf OE-Niveau wurde durch die Zusammenarbeit mit einem neuen Dienstleister möglich, der als Automotive-Trainingspezialist in den letzten Jahrzehnten bei vielen internationalen Fahrzeugherstellern erfolgreich schulte. Das gemeinsam mit ihm entwickelte neue Konzept wird zunächst in Deutschland, Österreich und der Schweiz umgesetzt. Dort führt das Exponentia-Team die Technischulungen in eigenen Schulungszentren oder an geeigneten externen Trainingsstandorten durch.

Erfolgsgarant: Profi-Service leisten wollen – und können

Markenunabhängige Kfz-Betriebe können mit aktuellstem Technikwissen, das Ihnen „aus erster Hand“ vermittelt wird, und gutem Service schon frühzeitig – anstatt erst einige Jahren nach Erstzulassung – die Kunden neuer Fahrzeuge gewinnen, sprich Umsatz und Ertrag erhöhen. Und sie müssen solche Fahrzeuge auch nicht zwecks herstellerekonformen Services zu einem Fabrikats-Kollegen bringen, nur um den Kunden zu halten. Ganz im Gegensatz zu Werkstattinhabern, die mangels Weitblick bei

MEMBERS OF EXPONENTIA





automechanika

Frankfurt, 11.-16.9.2012

Exponentia-Gemeinschaftsstand
Halle 2.o B 8o

September 2012

Seite 3 von 4

einem Schulungstag nur an die Umsatzeinbuße für diesen Tag denken, oder dass dieses bezahlte Wissen vom geschulten Mitarbeiter abhängig macht, oder dass nach dessen Kündigung die Konkurrenz davon profitiert. Solche „Profis“ wissen oft auch nicht, dass z. B. eine Anhängerkupplung oder eine Autobatterie u. U. bei der Zentralelektronik des Fahrzeugs angemeldet werden muss, damit alles nach Plan funktioniert – und schieben dann unnötigerweise eine aussichtslose Reklamation an. Die Teileindustrie stellt dazu fest, dass 70 bis 90 % aller getauschten Steuergeräte nicht defekt waren und bei rund 70 % aller Gewährleistungsanträge der rechtliche Anspruch fehlte. Und der Großhandel weiß, dass bei regelmäßiger Werkstattschulung deutlich seltener Probleme auftreten, weniger (Hilfe-)Anrufe getätigt und Gewährleistungsforderungen gestellt werden. Übrigens: Bei Fabrikats-Werkstätten liegt der jährliche Schulungsaufwand im Schnitt bei drei Tagen pro Mitarbeiter.

Unternehmensberatung und Trainings auch für Großhändler

Neu ist auch das Exponentia-Angebot „Unternehmensberatung“ für den Großhandel – abgesehen vom Informationsbedarf seines Innen- und Außendienstes in Sachen „neue Technologien“ – als nichttechnische Schulung: Erkennen und Beseitigen strategischer, struktureller, inhaltlicher Schwächen oder ungenutzter Potenziale durch gemeinsame Situationsanalyse, Definieren der Defizite, Erarbeiten und Durchführen wirkungsvoller Zusatzschulungen, inkl. Lernzielkontrolle und Kontrolle der Auswirkungen (Arbeitsverbesserung, Investmentkosten und -wert).

Im Zuge der sehr zeitaufwändigen Konzeptionierung von Exponentia 2.0 wurden in den letzten beiden Jahren viele Großhändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufgesucht, um mit ihnen den für Großhandel und Werkstätten wichtigen Bedarf an Informationen bzw. entsprechenden Trainings zu klären. Dabei wurden mit einigen Großhändlern bereits sehr unter-

MEMBERS OF EXPONENTIA



Presse-Information



The Automotive Training Experts

Exponentia S.A.S.
Dieselstraße 1
50170 Kerpen-Sindorf
Telefon +49 (0)2273 95 90-18
Fax +49 (0)2273 95 90-20
E-Mail info@exponentia.de
Internet www.exponentia.de



automechanika

Frankfurt, 11.-16.9.2012

Exponentia-Gemeinschaftsstand
Halle 2.oB80

September 2012
Seite 4 von 4

schiedliche Aktivitäten angestoßen und zum Teil auch bereits umgesetzt: für Werkstätten die Trainings „Hoch-Volt-/Hybrid-Systeme“ und „Airbags und Sicherheitssysteme“ mit Sachkundenachweis sowie „Elektronik“ und „Diagnose“; für Außen- und Innendienst-Mitarbeiter von Großhändlern z. T. sehr breit gefächerte Trainingsmaßnahmen.

„Von den ausgefeilten Exponentia-Techniktrainings profitierten nicht nur die freien Werkstätten, sondern auch der Teilegroßhandel und die Erstausrüster, die hinter Exponentia stehen: zufriedene Werkstattkunden, mehr Teileumsatz und -ertrag, deutlich geringerer Reklamationsaufwand (Kosten, Zeit, Ärger)“, so Michael Wiskirchen, Senior Consultant. „Eine wirkliche Win-win-Situation also für alle Beteiligten im freien Teilemarkt!“

((Bild 1)) *Schulung „Hoch-Volt-Systeme“ am Lehrmodell*

Foto: Exponentia

((Bild2)) *Praxisschulung „Diagnose“ am Fahrzeug* *Foto: Exponentia*

((Bild 3)) *Exponentia-Ansprechpartner für interessierte Werkstätten und Großhändler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz: Michael Wiskirchen, Senior Consultant.* *Foto: Exponentia*



Exponentia-Ansprechpartner für die Presse:

Michael Wiskirchen, Senior Consultant
Tel. +49 (0)2273 95 90-18, Fax +49 (0)2273 95 90-20
E-Mail: michael.wiskirchen@exponentia.de

MEMBERS OF EXPONENTIA

