

Brückenbauer

VON PROF. HANNES BRACHAT

Was 1997 in Form der Star Cooperation GmbH als 100%ige Tochter der Daimler-Benz AG gegründet wurde, führte durch Rückkauf der Daimler-Chrysler-Anteile 2005 in die Unabhängigkeit der Star Cooperation. Aktuell beschäftigt die Star Gruppe in den verschiedenen Firmen-divisionen 400 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat sprach in der Firmenzentrale Böblingen mit dem Geschäftsführer der Star Gruppe, Dr. Alfred Neher.

Beratung an verschiedenen Standorten

AH: Herr Neher, in der Star Gruppe bündeln Sie an verschiedenen nationalen und internationalen Standorten Beratungsleistungen für Automobilhersteller, Händler wie Service- bzw. Dienstleistungsbetriebe. Worin liegt das Selbstverständnis Ihres Hauses?

A. Neher: Die Star Cooperation bündelt mit ihren Tochterunternehmen Beratungskompetenz und operative Service-Leistungen in einem einzigartigen Firmennetzwerk. Dabei profitieren Kunden aus den Bereichen Entwicklung/Produktion, Marketing/Vertrieb, After Sales/Service von gesellschaftsübergreifenden Synergien und von einem Team, das neben Know-how und langjähriger Erfahrung ganz besondere Werte vereint: Intuition, Dynamik und Weitblick.

Für Entwicklungs- und Produktionsexperten von Automobilherstellern sowie Systemlieferanten bieten Star Engineering und Berger Elektronik gemeinsam Gesamtangebote zu allen Themen

der Konzeption, Entwicklung und Projektkoordination entlang des Produktentstehungsprozesses.

Unter der Überschrift After Sales/Service bündeln wir heute alle Leistungen, die von den Star Gesellschaften für die Automobilindustrie und deren Handels- und Serviceorganisation erbracht werden. Hierzu gehört die Beratung bei betriebswirtschaftlichen und technischen Themen ebenso wie die aktive Unterstützung bei der Optimierung von Linienprozessen im Handel und beim Hersteller.

Zu den Kernkompetenzen der Star Cooperation gehört darüber hinaus die Entwicklung und Realisierung vernetzter Kommunikations-, Medien- und Logistikkonzepte. Hierbei bieten Star Marketing, Star Publishing und Star Distribution gemeinsam ihre Leistungen im so genannten „House of Media“ an. Operative Marketing-Dienstleistungen – wie beispielsweise die Ausstattung von Autohäusern bis hin zum Management erforderlicher Medienprozesse – runden unser Spektrum ab.

AH: Sie sehen sich als ganzheitlicher Dienstleister. Das klingt als Brückenbauer zwischen Automobilhersteller und Händler? Wie muss man sich das für die Praxis vorstellen?

A. Neher: Einige unserer Beratungsdienstleistungen richten sich im Schwerpunkt an den Hersteller, so zum Beispiel Projekt-, Qualitäts- und Lieferantenmanagement sowie Dienstleistungen im Bereich der Fahrzeugproduktion und -entwicklung. Eine Besonderheit der Dienstleistungen der Star Gruppe liegt in dem Vertriebsstufen übergreifenden Leistungsangebot nach OEM Standards. Schwerpunkte dabei sind:

- Roll Out- und Implementierungsunterstützung von Serviceprogrammen und IT-Systemen
- CI-gerechte Gestaltung und Distribution von Marketingmaterialien
- Planung und Einrichtung von Werkstätten CI-gerecht und mit vom Hersteller freigegebenen Produkten

Planungsinstrument für den Werkstattbereich

AH: Welche Leistungsbereiche kann das Autohaus bei Ihnen direkt abrufen?

A. Neher: Was immer es benötigt, so zu Beispiel Prozessanalysen, IT-Beratung, Bauplanung, Werkstatteinrichtung, Produktberatung, Wartung und Instandhaltung von Werkstatteinrichtungen, Implementierung und Evaluierung von Qualitätsmanagementsystemen, Marktanalysen, Kundenbefragungen und vieles mehr.



Dr. Alfred Neher,
Geschäftsführer
der Star Gruppe

Star Cooperation / Der automobiler After-Sales ist das Hauptgeschäft des Consultingunternehmens – für Autohäuser gibt es Auskunft bei Fragen bezüglich Prozessanalysen, IT-Beratung oder Bauplanung

AH: Bei Star Equipment bieten Sie beispielsweise Werkstattkompetenz aus einer Hand. Unter diesem Dach haben Sie auch ein eTool, also eine Plattform für kontrollierte Werkzeugbestellung geschaffen (siehe www.star-equipment.com). Hat hier jedes Autohaus direkten Einkaufszugriff? Worin liegen die Vorzüge für dieses Tool?

A. Neher: Ja, jedes Autohaus kann sich ganz einfach online registrieren und von allen Vorteilen profitieren: Sie müssen wissen, eTools ist mehr als nur ein Online-Shop. Es ist einzigartiges Planungs- und Kontrollinstrument für den Werkstattbedarf. Denn Sie definieren persönlich, wer aus dem Werkstatt-Team welche Werkzeuge und für welches Budget bestellen darf. Zudem haben Sie jederzeit alle Bestellungen und Ihr gesamtes Budget im Blick. Darüber hinaus bietet eTools den Werkstätten zentralen Zugriff auf ein Sortiment, das exakt auf die jeweiligen Anforderungen zusammengestellt wird. So sparen Sie Zeit und Geld.

Übernahme als konsequenter Schritt

AH: Mit Wirkung zum 1. Oktober 2007 hat Star Equipment den Werkstattausrüster Hoffmann + Schlage in Feldkirchen/München übernommen. AUTOHAUS ging fälschlicherweise davon aus, dass diese Übernahme im direkten Verbund mit MB stattfand. Hoffmann + Schlage gehört seit 2005 zur Wollschläger Gruppe in Bochum und ist damit eines der größten Handelshäuser für Werkzeuge und Zubehör in Deutschland. Worin liegt die strategische Überlegung für diese Übernahme durch Ihr Haus?

A. Neher: Ein Teil der Hoffmann + Schlage GmbH wurde von der Firma Star Equipment GmbH erworben. Es handelt sich hier um einen Betriebsteil „Werkstattausrüstung“. Mit übernommen wurde die Firmierung „Hoffmann + Schlage“. Die Daimler AG war zu keinem Zeitpunkt an der Star Equipment GmbH beteiligt gewesen.

Die „Übernahme“ von Hoffmann + Schlage stellt einen konsequenten Schritt im weiteren Ausbau unseres Waren- und Dienstleistungsangebotes für Autohäuser und Werkstätten in ganz Europa dar. Zusätzlich werden unsere Aktivitäten im Bereich der Planung und Einrichtung von Automobilwerkstätten durch diesen Schritt optimal ergänzt. Und: Wir können hiermit die Basis für die Entwicklung von nationalen und internationalen Planungs- und Einrichtungsprojekten weiter verbessern.

AH: Vielen herzlichen Dank, Herr Neher, für das interessante Gespräch!



**1.200 Inspektionen jährlich.
Unzählige Ersatzteile verbaut.
4 motivierte Mechaniker.
1 Filter-Marke.**



**MANN-FILTER –
darauf können Sie vertrauen.**

Vertrauen bedeutet, einen starken und zuverlässigen Servicepartner an seiner Seite zu haben. Das MANN-FILTER Produktprogramm bietet Ihnen höchste Marktabdeckung bei einer Lieferfähigkeit von mehr als 95%. Und das in Erstausstattungsqualität für alle Filtertypen und alle gängigen Fahrzeuge.

**MANN
FILTER**

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

E-Mail: customer-service@mann-hummel.com · www.mann-filter.com

STAR COOPERATION – STRUKTUR

Firmen/Divisionen	Geschäftsfelder	Kunden
<ul style="list-style-type: none"> → Star Cooperation → Star Facility → Star Marketing → Star Consulting → Star Publishing → Star Distribution → Star Engineering → Star Equipment → Star Systems → Star Venture Invest → Autohaus mit Zukunft → Berger Elektronik → News Cab 	<ul style="list-style-type: none"> → House of Media → Logistkdiensleistungen → Ingenieurdiensleistungen → Produkte und Leistungen fürs Autohaus → Management innovativer IT-Produkte → Projektmanagement, Beratung und Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> → Marketing, Vertrieb → After-Sales, Service → Entwicklung, Produktion