

QMF-Geschäftsstellen:

Bundes-Fachgruppe
MOTORGERÄTE in der H.A.G.
– BuFa-MOT –
Ruhrallee 12
45138 Essen

T. +49 (0)201 8 96 24-36
F. +49 (0)201 8 96 24 24

Verband der Motoristen
im ZHH – VdM –
Eichendorffstraße 3
40474 Düsseldorf

T. +49 (0)211 4 70 50 12
F. +49 (0)211 4 70 50 32

Mail: info@q-m-f.de
Web: www.q-m-f.de

QMF c/o BuFa-MOT in der H.A.G. - Ruhrallee 12 - 45138 Essen

An die
Teilnehmer am
QMF-Frühstück am 22.6.2009 auf der DemoPark

QMF-Frühstück am 22.6.2009 in Eisenach




1. Juli 2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit über 50 Teilnehmern war die Veranstaltung – bei allen organisatorischen Schwierigkeiten und Unzulänglichkeiten, die ein Messemeeting mit sich bringt – außerordentlich erfolgreich. Nahezu alle QMF-Lieferanten waren da, das komplette Lenkungsgremium; einige bis dahin noch erst interessierte Lieferanten konnten wir gemeinsam auf QMF aufmerksam und neugierig machen und werden sie im Nachgang bearbeiten.


Ihnen jedenfalls Dank von dieser Stelle für Ihre Teilnahme.

Anbei eine kurze Zusammenfassung insbesondere der Punkte

-  QMF – **das IST**: Was haben wir gemacht und erreicht – Was ist Stand?
-  QMF – **die Händlersicht**: Erfahrungen eines QMF-Betriebs und einer EK-Kooperation
-  QMF – **die Wunschliste**: Wenn wir uns einen Lieferantenbauern könnten, was würde der für QMF wie wann tun?

Es ist nicht auszuschließen, dass sich gerade letztere Liste in Kürze noch erweitert, da mir die Unterlagen urlaubsbedingt nicht vorlagen.

Die Beiträge von Harry Niehuus und Klaus Meurer zum Thema

-  „QMF – **die Lieferantensicht**: Eindrücke zu Akzeptanz und Umsetzung bei Dolmar und Honda“

haben wir als pdf beigelegt.

Mit freundlichen Grüßen

QMF
c/o BuFa-MOT



Ulrich Beckschulte
Geschäftsführer











beckschulte@q-m-f.de
T. 0201/8962422

QMF-Frühstück am 22.6.2009 in Eisenach







Teilnehmerzahl: >50

Dauer: 8.00 bis ca. 9.30 Uhr




Vorstellung QMF-news:

-  QMF-Lenkungsgremium neu konstituiert
-  Fragebögen komplett überarbeitet
(u.a. Kriteriennamen „P“, „F“ statt „Killer“ und „K1“),
jetzt optisch sehr ansprechend, logischer aufgebaut, „rund“
-  Fragebögen enthalten auch Ausfüllhilfen, Checkliste, Erläuterungen und bearbeitetem Muster
-  Versendung postalisch sinnvoll, als Fax möglich,
downloadmöglichkeit aus Verbandsseiten und q-m-f.de
-  Einsteigersubvention:
Kosten im ersten Jahr statt € 800,- nun € 500,- wenn bis 31.3.2020 auditiert
-  Webseite q-m-f.de und deren Infrastruktur auf- und ausgebaut,
dazu gehört auch Newsletterversand an 1.500 Händler
-  Argumentationsliste I - an Kollegen: Warum QMF
-  Argumentationsliste II - an Kunden: Was ist QMF und warum hier gut aufgehoben?
-  Broschüren (groß und klein) zur Weitergabe an Kollegen
-  Sammlung Presseberichterstattung Fachpresse und Regionalpresse (download aus q-m-f.de)







In Vorbereitung / Planung:

-  Starter-Kit kommt im Herbst 2009
-  Aktion „QMF – Kundenzeitung“
-  10 verbandliche Regionalveranstaltungen mit QMF als Hauptthema
-  Teilnahme an Händlerterminen von QMF-Lieferanten
-  „QMF-Seniorberater“ übernimmt gegen Honorar Auditvorbereitung und Begleitung
-  Integration neuer Ziegruppe mit Status QMF-Sponsoren (Branchen-Dienstleister mit Fachhandelsbezug)




Aussichten







-  Zuwachs seit Februar 2008 kontinuierlich:
Zahl Betriebe sowohl mit Status „auditiert“ und „Anwärter“ steigt seitdem linear (s. Folien)
-  Zielstellung: 200 Audits bis Ende 2011, vermutlich mehr
-  Interesse im Ausland vorhanden, da dort Problematik (Großfläche, Lieferantentreue, Qualifizierungsnotwendigkeit) identisch

Überlassene Unterlagen mit Verwendungszweck (als Mappe mit print und CD-ROM):





-  QMF-Fragebogen mit allen Anlagen – für Einrichtung download, Versand, Weitergabe
-  Broschüren – für Weitergabe, insbes. durch Außendienst
-  Argumentationsliste – für briefing Außendienst
-  Presseberichte aus Fach- und regionaler Presse
-  Folienvortrag – für Händlermeetings u/o briefing Außendienst
-  „QMF-story“ – Hintergründe zur Entstehung und Werdegang von QMF

Erfahrungen von QMF-Betrieben aus der Praxis

-  Lokale Medienpräsenz mit breiter Wirkung im Kundenkreis: Erschließen von ganz neuen Kundengruppen bis Blumensträußen / Glückwünschen
-  Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen ohne Preisdumping erfolgreich
-  Genehmigungsverfahren öffentlicher Stellen
(z.B. Ausschilderung, Zufahrt) plötzlich beschleunigt und erfolgreich

-  Kundenwahrnehmung besser
-  Rabattgewährung in Kundengesprächen rückläufig („Das ist unser Preis. Wir sind kein Basar, wird sind Qualität“)
-  Bankenrating verbessert
-  Mitarbeitermotivation deutlich gestiegen
-  QMF hat sich auch zu innerbetrieblichem Vorschlagswesen entwickelt
-  QMF ist kostenloser Leitfaden zur Unternehmensentwicklung – Audit weist diesen Prozess nach, sichert ihn

Erfahrungsbericht von Einkaufskooperationen, hier i.r.m.s.:



-  Schon bei Start Subventionierung der Auditkosten übernommen
-  Hoher Anteil QMF-Betriebe aus Kooperationen
-  Positive und aktive Begleitung in Verlautbarungen, auf Veranstaltungen
-  Forderung:
Außendienst der Lieferanten noch zu oft nicht „auf Linie“, profiliert sich über (oft unzulässige bzw. wenig von Detailkenntnis getriebene) QMF-Kritik

Berichte von QMF-Lieferanten

-  Dolmar
-  Honda



















Dazu Verweis auf deren Folienvortrag, s. [Anlagen](#)

QMF-Aktion „Best practice“ bis Herbst 2009:

-  Darstellung in Presse und Infodiensten der besten Händlerumsetzung QMF
-  Darstellung in Presse und Infodiensten der besten Lieferantenumsetzung (Messe, Kataloge, Aktionen, online, etc.)

Erwartungen an QMF-Lieferanten:

„Wenn sich der Handel einen QMF-Lieferanten nach Wunsch bauen könnten: Wie würde er aussehen, was würde er machen?“

-  Komplette und mittelfristig gesicherte Teilnahme aller Lieferanten an QMF („Kein Hersteller mit Anspruch auf Fachhandelerorientierung darf hinterm Baum stehenbleiben“)
-  Aktive Teilnahme am QMF-Leben:
 -  Einbringen von Anregungen und Ideen
 -  Darstellung eigene Ansätze zu „best practice“
-  Außendienstschulung:
 -  QMF sichert mittelfristig deren Existenz
 -  QMF ist keine (Zeit-)Konkurrenz zu Verkaufsgespräch
 -  Minimum: QMF nicht negativ besetzen
-  sonstige aktive Überzeugungsarbeit:
Gewinnen von „Leuchttürmen“ – (über-)regional wichtige Händler
-  Medienpräsenz
 -  QMF prominent in Lieferanten-Katalogen
 -  QMF auf Flyern
 -  QMF auf Großbildplakaten
 -  QMF in Fernseh- und Radiowerbung
 -  Aufnahme QMF in Fachpresseanzeigen „Wir sind Partner“
-  Konditionelle Unterstützung von auditierten QMF-Betrieben („Qualitäts- / Leistungsbonus“)
-  Lieferantenwebseite: QMF prominent berücksichtigen
 -  Info: Was ist QMF

- ✚ Markierung QMF-Händler – dazu regelmäßiger Bezug Adressdaten
- ✚ Übernahmen und Darstellung QMF-Definition
- ✚ Download Fragebogen



Lieferanten - Händlermeetings:

- ✚ Geplante Termine informell an QMF geben (Koordination mit eigenen)
- ✚ QMF positiv kommunizieren
- ✚ QMF-Sprecher (oder „Aktivisten“, „Überzeugungstäter“) einladen
- ✚ QMF-Stand / -Auslage ermöglichen



Messepräsenz:

- ✚ QMF mit „eigener Ecke“, Personal und Equipment
- ✚ Mit QMF abgestimmte Fachmesse-Vorbereitung (QMF-Kongress am Messevortag GaFa und DemoPark) zumindest keine Konkurrenzveranstaltung
- ✚ Unterstützung QMF-Stand mit Ideen, Equipment, evtl. personell (anteilig, Vorträge, etc.)



Wenn eigenes Händler-Qualifizierungsprogramm angestrebt, dann Übernahme von QMF, mindestens komplette Anrechnung, QMF als Baustein



ansonsten:

Realisation der im Lieferanteninterview zugesagten und dargestellten Unterstützung

1.7.2009

U. Beckschulte