

# CARAT Leistungsmesse 2017: liikevaihto kasvoi

- vakaat kävijämäärät
- 12 prosentin myynnin kasvu
- sähköisen kaupankäynnin aloitus



**13.-15. lokakuuta** Saksan Kasselissa CARAT isännöi Leistungsmesse-messuja. Lähes **21 000 kävijää** matkusti Pohjois-Hessenin metropolialueelle saadakseen tietoa alan innovaatioista. **220 näytteilleasettajaa** esittelivät tuotteitaan ja palveluitaan vierailijoille. Tärkeä indikaattori sai hymyn sekä järjestäjien että näytteilleasettajien kasvoille: messujen liikevaihto kasvoi 12 prosentilla.

Messujen aikana CARATin toimitusjohtaja Thomas Vollmar julkaisi uuden projektin nimeltään MECANTO25, joka merkitsee CARATin verkkokaupan alkua. Messujen ilmapiiri oli erittäin myönteinen. Informaation ja myynnin lisäksi oli myös juhlan aika. Sarah Connorin konsertti lauantai-iltana sai messuhallin eloon.

CARATin uusista tuotteista saatu palaute oli erittäin hyvää. Juhlavuoden keskipisteessä olleet tuotteet otettiin erittäin hyvin vastaan. Sähköautojen koulutusfoorumi herätti myös messu-

vieraiden kiinnostuksen. Live-korjaamo täydensi tilaisuuden demonstroimalla monien messutuotteiden käytännön toteutuksia.

## Sähköisen kaupankäynnin aloitus

“Alan mieliala on hyvä” sanoi CARATin toimitusjohtaja Thomas Vollmar. “Kaikesta huolimatta kohtaamme suuria muutoksia. Tällä tarkoitan koko arvoketjua teollisuudesta autokorjaamo-kauppaan. Meidän on asetettava itsellemme uusia haasteita.” CARAT Group haluaa käsitellä tätä aihetta kokonaan uudella lähestymistavalla käynnistämällä sähköisen kaupankäynnin. “CARATista tulee omnichannel-markkinoija” Vollmar sanoo.

Varaosien aggressiivinen markkinointi alkaa internetissä verkkokauppa MECANTO25 kautta. CARAT kiinnittää huomiota erityisesti hintoihin ja saatavuuteen. Uutta MECANTO25:ssä on se, että se tarjoaa aitoa lisäarvoa asiakkailleen. Paitsi, että asiakkaat voivat ostaa varaosia erittäin kohtuullisin hinnoin, niin he voivat myös varata soveltuvan huoltopalvelun välittömästi ja kiinteällä hinnalla. Projekti on käyttövalmiudessa keväällä 2018.

## Suuri kiinnostus sähkövoimaan

Näyttelyn eräänä kohokohtana oli sähköautoihin liittyvät koulutukset. CARAT piti kaikkiaan yli 1000 verkkokoulutusta korkeajännitejärjestelmiin liittyen sekä kolmessa paikassa pidettiin 2-luokan sähkökurssi “Autojen korkeajännitesähkötekniikka”. Kiinnostus oli valtava. Monet kiinnostuneet messuvieraat saivat kurssitodistuksen ja kiinnostuneet messuvieraat osoittivat halunsa olla hybriditekniikan eturintamalla.



## Uusi varaosaluettelo ja paljon muuta

CARATin uutuuksena oli varaosaluettelo Masterbrain. Se perustuu DVSE:n dataan ja tarjoaa siten etuja kaikille niille korjaamoille, jotka haluavat tällaista tietojenkäsittelyä. Vieraat olivat heti kuin kotonaan tutussa datamaailmassa. Tämä tekee CARAT-jälleenmyyjiltä ostamisen entistä helpommaksi. Entistäkin parempi privat label -tuotemerkki COREXX otettiin vastaan hyvin tämän vuoden Leistungsmessessä. CARAT on käynnistänyt tämän tuotemerkin vuonna 2015. Tuotemerkillä on ollut hyvä vastaanotto ja sen odotetaan laajentuvan entisestään tulevaisuudessa. Raskaan kaluston ammattilaiset saivat myös rahoilleen vastinetta messuilla. Truckdrive eritteli tulevaisuuden kuorma-auton, joka osoitti miltä raskas kalusto näyttää tulevaisuudessa teillämme. Maalaisfaneille oli traktorin ampumista, joka takasi makeat naurut ja rennon ilmapiirin, ihan samalla tavalla kuin YouTube-tähti Olli "Witz vom Olli". Uutena asiana korjaamoille oli sijaisauto erittäin houkuttelevilla ehdoilla.



## Konserttifinaali Sarah Connorin kanssa

Messujen toinen päivä päättyi Sarah Connorin konserttiin. Hän varmisti sen, että konserttiallin juhla tunnelma kesti pitkään lauantai-iltana. Konserttia seurasi 5000 käsiparia ja konserttiallin tunnelma oli käsin kosketeltava.

# Uusin ADI-sopimus: Liqui Moly



LIQUI MOLY tarjoaa noin 4 000 tuotteellaan globaalin ja ainutlaatuisen laajan valikoiman autoalan kemikaaleja: Moottoriöljyjä ja lisäaineita, rasvoja, spray-tuotteita ja autonhoitokemikaaleja, liimoja ja tiivisteaineita. Yritys on perustettu vuonna 1957 ja se kehittää ja valmistaa tuotteet Saksassa. Kotimaassaan he ovat kiistaton markkinajohtaja lisäaineissa ja heidät on äänestetty useaan kertaan parhaaksi moottoriöljytuotemerkiksi. Yritystä johtaa Ernst Prost ja he myyvät tuotteitaan yli 120 maahan ja he ylsivät vuonna 2016 489 miljoonan euron liikevaihtoon.

LIQUI MOLY ja AD-Saksa (Carat) ovat toimineet jo pitkään yhteistyössä. Vuonna 2017 heidät valittiin Caratin parhaaksi tavarantoimittajaksi. LIQUI MOLY on jo tavarantoimittaja ADI-jäsenille Itävallassa, Irlannissa ja Venäjällä. Vuonna 2018 LIQUI MOLY:stä tulee virallinen ADI-tavarantoimittaja ja he odottavat innolla pääsevänsä tekemään yhteistyötä kasvavien ADI-jäsenten kanssa ympäri maailman. Yrityksen filosofia on toimia pitkäjänteisesti yhteistyökumppaneiden kanssa eikä juosta nopean rahan perässä. He eivät halua olla ainoastaan tavarantoimittaja vaan he haluavat olla kumppani, joka tukee ja kehittää yhteistyötä yhteisen edun nimissä.

