



19.01.2016

## „UNSERE LEISTUNG IST MEHR WERT!“

Auch im neuen Jahr diskutiert die Branche über Themen, die schon 2015 für viel Diskussionsstoff im Unfallschadenmarkt gesorgt haben. Verleger und fml-Chefredakteur Wolfgang Auer hatte zum Mehrwertkongress nach München eingeladen. Neben kurzen, knackigen Beiträgen der Referenten, feierten die Teilnehmer das 60-jährige Bestehen der fml. „Auch im Zeitalter der Digitalisierung wird Print gerade in unserer Branche als Fachmagazin weiter relevant sein“, erklärte Wolfgang Auer vor mehr als 120 Gästen.

### MEHR LOHN FÜR TOP AZUBIS. DAS ZAHLT SICH AUS.

Betriebsleiterin Daniela Schleich stellte in München ihr Konzept zur Gewinnung von Auszubildenden für Autoreparaturberufe vor. Geburtenrückgang, Vollbeschäftigung, starker Wettbewerb um die besten Azubis – das Unternehmen aus Marktheidenfeld bei Würzburg hat mit Problemen zu kämpfen, die viele Betriebsinhaber kennen. Daniela Schleich: „Wir mussten neue Wege gehen, um engagierte junge Menschen für unseren Betrieb zu gewinnen.“ Tarifvertragsvergütung plus 10

Prozent schon ab dem ersten Ausbildungsjahr und bei Übernahme nach erfolgreich bestandener Lehre zum Fahrzeuglackierer vermögenswirksame Leistungen - gehören zu den Bausteinen.

## **AZUBI-AKTION VERDREIFACHT PRIVATKUNDENANTEIL**

„Auszubildende, die bei uns eine starke Leistung zeigen, werden unmittelbar belohnt“, erklärte die Betriebsleiterin aus Bayern. Wer im Betrieb Schleich in der Berufsschule einen Notendurchschnitt von 1,5 oder besser erreicht, erhält einen Kleinwagen zur Nutzung. „Dadurch sind die Auszubildenden hochmotiviert, zudem hatten wir auf die Initiative ein sehr positives Presseecho und konnten unseren Privatkundenanteil schließlich verdreifachen.“ Die ungewöhnliche Aktion sprach sich schnell in der Region herum. Das Lokalfernsehn berichtete, überregionale Zeitungen wurden aufmerksam. Damit steigert der Betrieb Schleich seinen Bekanntheitsgrad deutlich.

## **„MIT SMART-REPAIR KÖNNEN SIE EIN BETRIEBSERGEBNIS VON BIS ZU 81.000 EURO ERREICHEN.“**

Unternehmensberater Herbert Prigge rechnete den Teilnehmern des Mehrwertkongresses vor, wie sich das Betriebsergebnis mit Smart-Repair spürbar verbessern lässt. „Karosserie- und Lackierbetriebe kommen durch steigende Investitionskosten, wachsendem Preisdruck und administrativen Aufwand immer stärker unter Druck“, unterstrich der Experte. Er rechnete den Teilnehmern vor, wie sich das Geschäft mit Kleinschäden auszahlen kann. „Bei rund 600 Aufträgen im Jahr können Sie einen Gesamtumsatz von 120.400 Euro erreichen. Werden Materialeinsatz (18.060 Euro), Personalkosten (63.000 Euro) und weitere Kosten für Marketing und anderen Aufwand (39.340 Euro) abgezogen, bleibt unter dem Strich ein Betriebsergebnis von 9.240 Euro.“ Herbert Prigge hat dabei den Einsatz von einem produktiven Mitarbeiter, einer halben unproduktiven Arbeitskraft, einen Auslastungsgrad von 70 Prozent sowie einen Umsatz von 800 Euro bei vier Aufträgen am Tag vorausgesetzt.

„Betreiben Sie das Smart-Repair Geschäft hochprofessionell, können Sie das Betriebsergebnis noch deutlich steigern“, erklärte der Experte. Denn bei dem Einsatz von zweieinhalb produktiven Mitarbeitern, 1.505 Aufträgen im Jahr und einem Umsatz von 230 Euro pro Auftrag, könne ein Betriebsergebnis in Höhe von 81.690 Euro erwirtschaftet werden.

Als Erfolgsfaktoren benannte Herbert Prigge folgende Eckpunkte: „Smart Repair lohnt sich vor allem in Städten mit mehr als 50.000 Einwohnern, Sie müssen eine hohe Auslastung durch aktives und aufwändiges Marketing gewährleisten.“ Zudem brauche der Betrieb Personal mit Verkaufserfahrung und den „richtigen handwerklichen Fähigkeiten für filigrane Tätigkeiten.“ Die Anforderung an den Betriebsinhaber bestehen vor allem in der konsequenten Kostenkontrolle und der Organisation besonders effizienter Arbeitsprozesse. Grundsätzlich gilt: „Smart-Repair muss als eigenständiges Verkaufssegment verstanden werden, dann lässt sich dieses Geschäftsfeld sehr rentabel darstellen.“

## **„AZT-LACKINDEX 100 BILDET DIE REALITÄT LÄNGST NICHT MEHR AB“**

Im Gespräch mit Betriebsinhaber Christian Helfert ging Verleger und fmi-Chefredakteur Wolfgang Auer auf den AZT-Lackindex 100 ein. Wird im Mischraum eigentlich noch Geld verdient, lautete die zentrale Frage. Betriebsinhaber Christian Helfert meinte: „Nein, denn die Investition in technischen Ausstattungen ist heute sehr hoch und wird im AZT-Lackindex überhaupt nicht mehr berücksichtigt.“ Fazit des Betriebsinhabers: „Der AZT-Lackindex ist aus der Luft gegriffen und hat mit den tatsächlichen Anforderungen und Kostenstellen im Betrieb nichts zu tun.“

Auch das Thema Beilackieren stand im Mittelpunkt des Gespräches. Christian Helfert bestätigte, dass sein Betrieb inzwischen bei 40 und 50 Prozent aller Schäden beilackieren muss. „Natürlich ist gerade im Kasko-Schaden die Abrechnung mit der Versicherung immer öfter ein Problem“, hob der Unternehmer hervor. „Ich habe jedoch keine Hemmungen, mit den Kunden über die Ablehnung der Kostenübernahme durch den Versicherer zu sprechen. Das Verständnis für unsere Position und die Ergebnisse bei den Versicherern sind erstaunlich gut.“

## **„DIE BETRIEBE MÜSSEN SICH STÄRKER WEHREN“**

Im Gespräch mit ZKF-Vorstandsmitglied und Unternehmer Detlev Thedens diskutierte Wolfgang Auer über die aktuelle Marktsituation und die Wettbewerbsposition von K&L-Betrieben. „Wir spüren im Unfallreparaturgeschäft immer stärker, dass die Fairness fehlt“, stellte der Inhaber aus Düsseldorf fest. „Betriebe müssen Geld verdienen, um auszubilden, in Technik zu investieren und faire Löhne zu bezahlen.“ Das stehe auf dem Spiel, wenn sich die Unternehmen nicht gegen Trends wie Rechnungskürzungen oder Streichungen von Rechnungspositionen wie Beilackieren wehren. Detlev Thedens forderte die Teilnehmer des Mehrwertkongresses auf, bei Problemen verstärkt das Gespräch mit Versicherern oder Schadensteuerern zu suchen. „Die Kürzung beim AZT-Lackindex 100 durch Prüfdienstleister konnte nur deshalb zurückgeschraubt werden, weil der Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik sich hartnäckig dagegen gewehrt hat.“ Dieses Prinzip könne jeder Betrieb für die Stärkung seiner Wettbewerbsposition nutzen.

## **WISSEN SIE WIRKLICH, WO ES IN IHREM BETRIEB KLEMMT?**

Natürlich stand auch die Optimierung von K&L-Betrieben in München auf der Agenda. Ein Gast beim Mehrwertkongress war Werner Heinzmeier, der vor Jahren einen Lackierbetrieb geführt hat und heute Unternehmenscoach ist. Er kann auf 30 Jahre Erfahrung im Handwerk zurückblicken. „Ich will Unternehmer in unserer Branche dabei unterstützen, ihren Betrieb aus praktischer Sicht zu optimieren.“ Sein Credo: der ehrliche Blick von außen auf die Werkstatt und Prozesse. Er hinterfragt festgefahrene Betriebsabläufe, spricht schonungslos über Fehlentwicklungen oder diskutiert über Konflikte am Arbeitsplatz. Durch die Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Autohäusern hat Werner Heinzmeier auch mit Volkswagen über Konditionen für seinen früheren Betrieb erfolgreich verhandelt. Hier knüpfte er an die Meinung von Detlev Thedens an: „Es lohnt sich immer über Verträge und Kooperationen zu diskutieren, nachzuverhandeln und zu hinterfragen.“

Christian Simmert