



15.06.2016

## AUTOSERVICE: „K&L-BETRIEBE MÜSSEN GENAU RECHNEN“

Erstmals stellte sich die HUK-COBURG der Diskussion über ihr Konzept zu Partnerwerkstätten und HUK-Autoservice. Schnell wurde während der Talkrunde im Profi-Club klar: Viele Betriebe fangen gerade erst an, sich mit dem Einstieg in die Mechanik zu beschäftigen. „Uns wird das Thema noch lange erhalten bleiben“, stellte der operative Geschäftsführer des BVdP Marco Senger fest. **Er forderte die Teilnehmer auf, sich intensiv mit der betriebswirtschaftlichen Seite des Autoservice zu beschäftigen.** Im Exklusiv-Interview mit colornews.de sprechen Thomas Geck (HUK-COBURG) und Betriebsinhaber Gerhard Strakeljahn über Erfahrungen, Festpreise und Umsatzvolumen im HUK-Autoservice.

### „85.500 EURO UMSATZ IN DIESEM JAHR“

Gerhard Strakeljahn steht an der Spitze der Strakeljahn Gruppe mit fünf K&L-Standorten. In Köln betreibt er IDENTICA Brilliant. Das Unternehmen war Pilotbetrieb der Coburger für den HUK-Autoservice. Offen sprach Gerhard Strakeljahn im Profi-Club über Zahlen: „Wir haben in diesem Jahr bisher 617 Aufträge mit einem Umsatz von rund 85.500 Euro bearbeitet.“ Im Mai waren es 202 Inspektionen, die über die HUK-COBURG liefen. Hinzu kamen zusätzlich mehr als 70 Mechanik-Aufträge, die als Privatkunden ohne Werbung durch die Coburger den Weg in den Betrieb von Gerhard Strakeljahn gefunden haben.

### „VORSICHT BEI ABHÄNGIGKEITEN“

Am Talk nahm auch Andreas Brodhage, Geschäftsführer von Global Automotive Systems (GAS), teil. Er sieht den HUK-Autoservice kritisch und warnte die K&L-Betriebe vor der Abhängigkeit: „Steigen Sie nicht ins Geschäft ein, nur weil Sie mit der HUK-COBURG in der Schadensteuerung zusammenarbeiten.“ Kontrovers hinterfragte Andreas Brodhage auch die **Festpreise für Inspektion und Service.** Im Profi-Club erklärte Thomas Geck erstmals offiziell, dass es eine Ausschließlichkeitsvereinbarung mit den Partnerwerkstätten „für einen gewissen Zeitraum“ geben werde. Das Investitionsvolumen für die Ausstattung liegt laut Unternehmensberaterin Marina

Markanian (bpr Mittelstandsberatung) zwischen 80.000 und 250.000 Euro. „Eine genaue Einschätzung hängt aber immer von den individuellen Voraussetzungen ab“, erklärte sie.

### **„UNS FEHLEN DIE FACHKRÄFTE“**

Was die K&L-Betriebe tatsächlich bewegt, wurde bei den Statements der Betriebsinhaber Detlef Hartleib aus Thüringen und André Hoffmann aus Berlin deutlich. Für Detlef Hartleib ist noch offen, ob eine Beteiligung beim HUK-Autoservice in Frage kommt. „Wir bieten schon jetzt einen Mechanik Service an.“ In Berlin setzt André Hoffmann auf Kooperation mit einem Kfz-Mechanik Partner. Er stellte jedoch die Frage: „Woher sollen die Fachkräfte kommen, die die Aufträge im Autoservice bearbeiten?“ Schon jetzt sei es schwierig qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen, zu halten und zu bezahlen. André Hoffmann: „Wir brauchen dafür auch das nötige Kapital und einen entsprechenden Stundenverrechnungssatz.“

Christian Simmert