



12.01.2015

SMART REPAIR GEHÖRT IN DEN K&L-BETRIEB

Im Interview mit colornews.de spricht MPS Micropaint Geschäftsführer Dirk Pöttker über Autohäuser, die sich verstärkt auf das Smart Repair-Geschäft konzentrieren. Die geringen Margen im Autohandel zwingen die Markenbetriebe zum Handeln. **Schon auf der Automechanika in Frankfurt stellte das Institut für Automobilwirtschaft im vergangenen Jahr eine Studie vor, die zeigt, dass Autohäuser bei Smart Repair Potential ungenutzt lassen.**

Der Wettbewerb verstärkt sich also nicht nur im Unfallreparaturgeschäft, sondern auch bei der Kleinschadenreparatur? Dirk Pöttker meint, dass K&L-Betriebe das Geschäft proaktiv anpacken müssen.

Herr Pöttker, ist das Smart Repair-Geschäft wirklich so hart umkämpft?

Dirk Pöttker: Wir sehen deutliche Anzeichen dafür. Der Markt im Autohandel ist schon länger rückläufig. Margen sinken und die Serviceintervalle der Autos verlängern sich zusätzlich. Immer mehr Markenbetriebe suchen dringend neue Geschäftsfelder. Die Studie des Instituts für Automobilwirtschaft geht von einem Potenzial zwischen 11 bis 15 Millionen Reparaturaufträgen alleine im Spot-Repair-Lackierbereich aus. Das nutzen Autohäuser heute bereits stärker denn je.

Gerade Spot-Repair gehört jedoch zum Kerngeschäft im Lackierbetrieb.

Dirk Pöttker: Ja, richtig. Heute kommt es aber darauf an, dieses Geschäft proaktiv zu betreiben. K&L-Betriebe müssen die Kleinschadenreparatur als strategischen Baustein ihres Unternehmens begreifen. Dazu zählt die Spot-Lackierung, dazu zählen aber auch die Innenraum-Instandsetzung, das Ausbeulen, die Glasschadenreparatur oder die Felgen-Instandsetzung. Hinzu kommt, dass Sie starke Marketingmaßnahmen benötigen, um Privatkunden zu gewinnen. Entscheidend sind auch effiziente Arbeitsabläufe, damit die Rendite stimmt.

Wie viel kann ein K&L-Betrieb mit Smart-Repair verdienen?

Dirk Pöttker: Natürlich ist der Umsatz von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich. Sicher ist: Mit Smart-Repair lassen sich höhere Stundenverrechnungssätze erzielen als mit gesteuerten Unfallschäden – bei vergleichsweise niedrigen Investitionskosten. Ein weiterer Vorteil: Die Leistung muss nicht vorfinanziert werden, da der Privatkunde bar oder mit EC-Karte zahlt. Unsere Erfahrung zeigt, dass MPS Micropaint-Partner einen Jahresumsatz von 63.600 Euro (netto) erwirtschaften können. Wir gehen dabei von 20 Fahrzeugen pro Monat aus, die aufgrund aktiver Werbung als Spot-Repair bearbeitet werden. Der mögliche Mehrumsatz pro Fahrzeug liegt bei 265 Euro (netto).

Was muss der Betrieb investieren, wenn er MPS Micropaint-Partner werden will?

Dirk Pöttker: Die Investitionen für neue MPS-Partner sind überschaubar und hängen von der bereits vorhandenen Werkstattausrüstung ab. Wird ein Partnervertrag abgeschlossen, fällt zunächst jährlich ein Partnerbeitrag in Höhe von 2.000 Euro an. Dieser beinhaltet die Nutzung des Markennamens, die Unterstützung durch Anwendungstechniker vor Ort, Signalisation des Betriebes, technische Hotline sowie die Bereitstellung und Anpassung von Marketingmaßnahmen. Hinzu kommen Kosten für das Starter-Kit und ein fünftägiges Training sowie die Umluftabsauganlage Duster 3000, die Workstation, das Color Heating System sowie die Software Color Finding System. Zusätzliche Ausrüstung wie spezielle Spritzpistolentechnik, Infrarot-Trockner, UV-Lampe oder Kompressoren kann ebenfalls über uns bezogen werden. Genauso wie die Ausrüstung für die professionelle Innenrauminstandsetzung oder Glasreparatur. Insgesamt zeigt unsere Erfahrung, dass ein K&L-Betrieb rund 20.000 Euro investiert, die sich in der Regel schon in den ersten 12 Monaten amortisieren.

Warum sollte ein Karosserie- und Lackierbetrieb MPS-Partner werden?

Dirk Pöttker: Weil der K&L-Betrieb mit MPS Micropaint das Smart Repair-Geschäft professionell betreiben kann und sich damit zusätzliche Rendite sichert. Dieses lukrative Standbein verringert darüber hinaus die Abhängigkeit von der Schadensteuerung, der Betrieb wird so fit für den wachsenden Wettbewerb in unserer Branche.

Vielen Dank für das Gespräch!

Andreas Löffler