23.01.2019

MEHRWERT-KONGRESS: „ZUKUNFT MUTIG GESTALTEN“

Rund 100 Teilnehmer trafen sich am 19. Januar 2019 beim Mehrwert-Kongress in München. FML Chef-Redakteur und Veranstalter Wolfgang Auer kündigte dabei gleich zu Beginn des Treffens an: „Wir stellen die Aktion Werkstatt des Vertrauens Lack und Karosserie ein, der Mehrwert-Kongress wird jedoch fortgeführt.“ Nach zehn Jahren endet damit vorerst eine der wenigen Auszeichnungen für K&L-Betriebe, die vom Autofahrer vergeben werden. Die letzte besondere Auszeichnung als bester vom Kunden gewählter K&L-Betrieb erhielt die Laibach GmbH aus Radofzell. Den Preis nahm Geschäftsführerin Petra Laibach entgegen.

BETRIEBSFÜHRUNG IM FOKUS

Inhaltlich standen vor allem Themen der Betriebsführung im Zentrum des Kongresses. Der operative Geschäftsführer des Bundesverbandes der Partnerwerkstätten (BVdP) Marco Senger legte den Schwerpunkt seines Vortrages auf den Erstkontakt im Kundenservice der Betriebe. „In den ersten Sekunden entscheidet sich, ob der Kunde einen positiven Eindruck vom Unternehmen und den

Mitarbeitern bekommt.“ Wichtig sei heute mehr denn je die fachliche und soziale Kompetenz im Kundenservice.

Wie wichtig betriebswirtschaftliche Zahlen und deren Vergleichbarkeit sind, betonte Unternehmensberater und Branchenkenner Michael Zülch, Geschäftsführer Zülch Consulting, in München. Er stellte den Kennzahlenkompass vor, mit dem sich individuelle betriebliche Kennzahlen mit Branchenwerten vergleichen lassen. „Angesichts der Marktkonzentration müssen Sie immer stärker darauf schauen, wo Ihr Betrieb das Geld verdient und an welchen Stellschrauben Sie drehen können.“ Dazu benötigen K&L-Betriebe Steuerungsinstrumente und Vergleichswerte. Nach wie vor werde im Bereich Karosserie und Lack zwar immer noch besser verdient als beim Reifen- oder Autoservice, erklärte Michael Zülch. „Dennoch sind betriebliche Kennzahlen heute überlebenswichtig.“

WER ÜBERNIMMT DAS UNTERNEHMEN?

Neben dem Fachkräftemangel ist die Unternehmensnachfolge wohl eines der drängendsten Probleme im Handwerk. Thomas Ramdohr, Geschäftsführer bei Lack Consulting, betonte: „Momentan beschäftigen sich knapp die Hälfte aller Inhaber mit dem Rückzug aus ihrem Unternehmen. Mehr als jeder Dritte ist 60 Jahre oder älter“. Der Branchenexperte schätzt, dass eine gut geregelte Unternehmensübergabe drei bis fünf Jahre in Anspruch nimmt. Drei Bereiche seien wichtig, mit denen sich der Unternehmer beschäftigen sollte: betriebswirtschaftliche Themen, Vertragsgestaltung der Übergabe an Familienmitglieder, beim Verkauf oder Verpachtung sowie steuerliche Aspekte.

IRS GROUP WIRBT FÜR VERKAUF VON K&L-BETRIEBEN

Zu einer der meistdiskutierten Werkstattketten zählt aktuell die Intelligent Repair Solutions Group (IRSH), die im letzten Jahr mit 21 Standorten in Deutschland stark gewachsen ist. Stefan Wieschalla ist als Director Business Development der IRS Karosserie & Lack GmbH verantwortlich für die Weiterentwicklung und war Gast beim Mehrwert-Kongress in München. Er warb für den Verkauf von K&L-Betrieben an die IRS Group. „Wir benötigen die Bilanz der vergangenen drei Jahre und kumulierte BWA, dann wird der Unternehmenswert ermittelt. Dabei spielen Standortfaktoren und Kundenstruktur eine maßgebende Rolle.“ Der Unternehmer muss zwei Jahre im Betriebe bleiben, um ein erfolgreiche Übergabe zu gewährleisten.

Stefan Wieschalla gab auch einen Einblick in die Strategie der IRS Group. So wurden innerhalb der Werkstattkette Kompetenzzentren gebildet: „Die IRS Group verfügt über regionale Kompetenzzentren, um die jeweils ein Netzwerk aus Satelliten und mobilen Servicemitarbeitern entsteht. Als Teil dieses Netzwerkes können über die eigenen Kompetenzen, Kapazitäten und Regionen hinaus, Dienstleistungen angeboten werden.“ Die gekauften Betriebe seien weiterhin selbstständig in ihren Kundenstrukturen aktiv, die IRS Group steuere aber zentral die Optimierung von Prozessen und Vereinheitlichung von Arbeitsweisen und Standards.

GESCHÄFTSFELD CLASSIC CARS

Einer der erfahrensten Kenner des Klassik-Geschäftes in K&L-Betrieben, Jürgen Book, verantwortlich für den Bereich Classic Cars bei BASF und der Lackmarke Glasurit, skizzierte in München wichtige Grundlagen der Young- und Oldtimer Restauration. Dabei hat die Charta von Turin besondere Bedeutung. Die im November 2017 verabschiedete Leitlinie für die Bewertung und originalgetreue Wiederherstellung von Oldtimern gehört zu den wichtigsten Grundlagen für K&L-Betriebe, die sich im Geschäft der Young- und Oldtimer-Instandsetzung etablieren wollen.

MEHR EFFIZIENZ IN DER LACKIERVORBEREITUNG

Gerade der Zeit- und Kostendruck in K&L-Betrieben erfordert bei der Unfallschadeninstandsetzung neue technische Lösungen, zeigte sich Daniel Fuchs von CARTEC beim Mehrwert-Kongress überzeugt. „Die Formen der Fahrzeuge haben sich dramatisch geändert. Sicken, Kanten, Clipse aber auch große Flächen und Unebenheiten sind immer zeitaufwändiger und schwerer zu bearbeiten.“ Mit dem

Bigboxblower verspricht CARTEC eine effizientere Lackiervorbereitung durch die Bearbeitung von mikrofeinen Partikeln. „In fünf statt 40 Minuten ist ein Stoßfänger mattiert“, erklärte Daniel Fuchs. Betriebsinhaber Karl Bürk aus dem baden-württembergischen Winterbach bestätigte die deutlichen Einsparungen vor den Teilnehmern. Gerade angesichts der wachsenden Herausforderungen bei Winkelschliff werde die Lackiervorbereitung durch den Bigboxblower erleichtert.

Christian Simmert