



19.02.2019

IN DER ROTEN ZONE

Kaum eine Umfrage gibt so schnell Auskunft über die aktuelle wirtschaftliche Lage in unserer Branche wie unsere Erhebung, an der sich rund 700 Leser im Januar 2019 beteiligt haben. Neben den Umfrage-Ergebnissen veröffentlichen wir zudem ein **Ranking der Kfz-Versicherer und Schadensteuerer**, das Aufschluss darüber gibt, wie zufrieden oder unzufrieden die Partnerwerkstätten mit ihren Auftraggebern sind.

Die Ergebnisse unserer Umfrage bringen Klarheit, wo die K&L-Betriebe im Markt jetzt stehen. Was heißt das genau? Die Mehrheit der Befragten war im Jahr 2018 zwar extrem gut ausgelastet und konnte überwiegend den Umsatz steigern, doch die Entwicklung der Rendite bleibt bei weitem dahinter zurück. **Vor allem bei den Partnerwerkstätten hat sich der Ertrag bei fast der Hälfte der Betriebe im Vergleich zum Vorjahr 2017 verschlechtert.**

Schaut man genauer hin, fällt folgendes auf: Die Entwicklung der Rendite bei K&L-Betriebe ohne Schadensteuerung ist genau entgegengesetzt zu den Ergebnissen bei den Partnerwerkstätten. Hier meint eine Mehrheit, dass sich der Ertrag „eher besser“ entwickelt hat. Die Geschäfte liefen ohne gesteuertes Geschäft also scheinbar rentabler, als mit Schadensteuerung. Das ist bemerkenswert und bestätigt gleichzeitig die vom **BVdP beim Schadentalk** im vergangenen Jahr beschriebene Situation, dass Betriebe mit ihrer handwerklichen Arbeit im Schadenmanagement überwiegend kein Geld mehr verdienen.

Stellt sich die Frage: Wird die Schadensteuerung für einige Betriebe immer mehr zum Verlustgeschäft? Manche Partnerwerkstätten kommen nun offenbar langsam in die rote Zone.

Dauert diese Situation weiter an oder verschärft sie sich und steigt der Druck bei den Löhnen getrieben durch den Fachkräftemangel, wird es in vielen Partnerwerkstätten eng. Gerade auch vor dem Hintergrund anstehender Investitionen in Diagnosetechnik. Wohin das führt, zeigen der Erfolg der IRS-Gruppe und die Entwicklungen in vielen Regionen Deutschlands: Es entstehen Werkstattketten eines Investors, Franchisesysteme oder regionale Netzwerke starker Betriebe mit mehreren Standorten, die den Kostendruck besser abfedern können.

Christian Simmert