SCHADEN.NEWS







03.07.2019

FIX AUTO WILL MEHR RENDITE FÜR BETRIEBE

„Karosserie- und Lackierbetriebe könnten deutlich mehr Geld verdienen“, ist Christoph Rosemeier, Betriebsberater bei Fix Auto, überzeugt. „Häufig sind es Kleinigkeiten im normalen Betriebsablauf, die die Effizienz belasten und so zu deutlichen Einbußen beim Ergebnis führen.“ Der Fahrzeuglackierermeister kam vor einigen Monaten bei Fix Auto an Bord und soll die Franchise-Partnerbetriebe beraten. Er analysiert die Abläufe vor Ort in der K&L-Werkstatt und will die Unternehmer dabei unterstützen, ihre Rendite zu verbessern.

WIE GEHT DAS FRANCHISESYSTEM VOR?

Die Datenerhebung für die Analyse liefert laut Angaben von Fix Auto ein einwöchiger Betriebsscan, den Werkstätten durchlaufen, wenn sie dem System beitreten. Während dieser Woche beobachtet und beschreibt Christoph Rosemeier die bestehenden Prozesse und identifiziert die „Renditekiller“. Doch auch darüber hinaus sei er regelmäßig im Betrieb und entwickele gemeinsam mit dem Inhaber oder Geschäftsführer Strategien, wie der Betrieb seine Leistungsfähigkeit dauerhaft verbessern könne, heißt es bei Fix Auto Deutschland.

PRO WOCHE SOLLEN 15 PROZENT MEHR VERKAUFTE STUNDEN MÖGLICH SEIN

Eine weitere zentrale Stellschraube sei das Kalkulationstraining, das der Betriebsberater mit den entsprechenden Mitarbeitern durchführt. „Gerade bei der Erstellung des Kostenvoranschlags bleibt

schnell Geld auf der Strecke“, lautet die Erfahrung von Christoph Rosemeier, der bisher drei Betriebe betreut. Einer davon ist Armin Weigand, Geschäftsführer von Fix Auto Rhön. Er habe die Zahl der verkauften Stunden in seinem Betrieb durch die intensive Unterstützung des Betriebsberaters bereits innerhalb weniger Wochen nach Angaben von Fix Auto um 15 Prozent steigern können. Darüber hinaus sei es dem Volkswagen und Skoda Service-Betrieb aus Ostheim gelungen, durch eine Veränderung des Lohn-Teile-Verhältnisses seine Marge bei konstanten Reparaturkosten zu erhöhen – und zwar bei geringeren Reparaturkosten für den Auftraggeber. Um besser einschätzen zu können, bei welchen Aufträgen sich die Instandsetzung lohnt, stelle Fix Auto seinen Partnern dafür einen Margenrechner zur Verfügung.

DRESDEN-WEST: BESCHLEUNIGUNG DER SCHADENANNAHME DURCH UMFANGREICHE FOTODOKUMENTATION

Mario Schneider ist Fix Autos erster Partner in Deutschland. Entsprechend weit sei Christoph Rosemeier in dem Dresdener Betrieb daher bereits mit Einführung der Fix Auto-Prozesse und des Werkstattmanagementsystems PlanManager. Wie geht Fix Auto in Dresden genau vor? Zentraler Aspekt ist hier die Dokumentation bei Fahrzeugannahme sowie während aller Arbeiten anhand von Fotos. Der Mitarbeiter, der das Fahrzeug annimmt, fotografiert es standardmäßig in vier Perspektiven, hält zusätzlich den Kilometerstand sowie den Schaden komplett und im Detail fest. Die Bilder lädt er direkt in den neu angelegten Auftrag. Hinzu kommen Bilder von den mit Kreidestift markierten Vorschäden sowie vom Anlieferungszustand – zum Beispiel aus dem Autohaus. Dieses Vorgehen setzt sich auch im weiteren Verlauf fort. Diese Arbeitsweise ist jedoch aus anderen Betrieben bereits bekannt. Die Prozessbeschleunigung will Fix Auto durch eine Flexibilisierung der Schadenannahme durch Qualifizierung von Mitarbeitern erzielen. Jeder am Reparaturprozess beteiligte Mitarbeiter verfügt bei Fix Auto Dresden West über ein eigenes Tablet, so werden alle wesentlichen Arbeitsschritte festgehalten. „Bislang mussten unsere Mitarbeiter für jedes Foto im Schadenprozess ihren Schichtleiter holen. Jetzt haben sie selbst die Verantwortung und gehen bisher sehr gut damit um“, beschreibt Geschäftsführer Mario Schneider. Das funktioniert auch deshalb, weil sich ein Mitarbeiter erst dann auf einen neuen Reparaturschritt im PlanManager einstempeln kann, wenn er ein abschließendes Foto vom aktuellen Bearbeitungsstand hochlädt. Rosemeier betont: „Das ist kein großer Aufwand für die produktiven Mitarbeiter, lediglich eine Umgewöhnung.“ Für einen mittleren Schaden entstehen so zwischen 70 und 80 Fotos, auf die der Werkstattleiter jederzeit zugreifen kann, um Vorschäden sowie durchgeführte Arbeiten gegenüber dem Fahrzeughalter oder Versicherer nachweisen zu können. Christoph Rosemeier hebt hervor: „Viele Rechnungskürzungen haben damit zu tun, dass Kollegen Positionen einfach übernehmen und nicht dokumentieren. Um dem vorzubeugen, ist es entscheidend, alle Arbeitsschritte festzuhalten und zu begründen.“ Und da die Fotos direkt in dem webbasierten PlanManager gespeichert werden, sind zusätzliche Investitionen in Speicherkapazitäten nicht erforderlich.

DRESDEN-NORD: BESTEHENDE KAPAZITÄTEN BESSER NUTZEN

Im Moment ist Fix Auto Betriebsberater Christoph Rosemeier zudem bei dem Karosserie- und Lackierbetrieb Fix Auto Dresden Nord unterwegs. Hier hat er nach Angaben des Franchise-Systems erst vor kurzem den Betriebsscan durchgeführt und wird in den kommenden Wochen zusammen mit Betriebsleiter Uwe Schuffenhauer Schritt für Schritt die Fix Auto-Prozesse implementieren, von der Auftragsannahme und -anlage bis zur Kommunikation innerhalb des Betriebs mit Neuerungen wie Morgen-Meetings und einem standardisierten Qualitätsabnahmeprozess. Über einen Zugang zum Fix Auto Intranet-Portal kann der Betriebsleiter wie alle Fix Auto-Partner zudem jederzeit auf seine Prozesse zugreifen. Wenn diese Rahmenbedingen stehen, folgt der Einsatz von PlanManager. Potenzial für weitere Optimierungen sieht der Betriebsberater auch hier: Die Auslastung der einzelnen Abteilungen soll besser koordiniert werden, um zum Beispiel Leerlaufphasen in der Karosserie zu reduzieren. Zentraler Ansatzpunkt ist der Dialog mit den großen Auftraggebern. „Wenn wir in der Auftragsübermittlung von der klassischen Montag-bis-Freitag-Routine auf ein kontinuierlicheres Konzept wechseln, können wir die Auslastung deutlich gezielter steuern“, sind sich Betriebsberater und Betriebsleiter einig.