SCHADEN.NEWS



19.02.2020

DIE ZEICHEN STEHEN AUF KOOPERATION

Die Anforderungen an K&L-Betriebe sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Zwar herrscht vielerorts eine gute Auftragslage, dem gegenüber stehen jedoch sinkende Margen, unzureichende Stundensätze und dadurch ein erhöhter Kostendruck. Der Blick in die Marktdaten zeigt, dass Ende 2019 so viele reine Lackierbetriebe von Insolvenz betroffen waren, wie seit 2013 nicht mehr.

Doch welche Möglichkeiten haben Betriebe, um sich zukunftsfähig im Markt aufzustellen? Dazu liefert unser Newsletter in dieser Woche zahlreiche Beispiele. Naheliegend ist, sich strategische Partner ins Boot zu holen – beispielsweise durch den Beitritt zu einem Netzwerk oder die Franchise-Partnerschaft für Zusatzgeschäfte wie Autoglas. Denn immerhin betonte in unserem Interview in dieser Woche auch Akzo Nobel-Manager Kai Gräper, dass es Einzelkämpfer in der Branche zukünftig schwerer haben werden. Und auch die neue strategische Partnerschaft, die die EUROGARANT AG und Scheiben-Doktor vergangene Woche in Friedberg verkündet haben, soll Partnerbetriebe dabei unterstützen, ihre Prozesse in der Schadenvermittlung weiter zu strukturieren und dadurch für effizientere Abläufe sorgen.

Doch allein schon die stetige Information, das „Am-Ball-bleiben“ kann dazu beitragen, sich mit seinem Unternehmen im Markt gegen den Wettbewerb zu positionieren. Sei es bei einem Messebesuch, der neben einem Überblick zu moderner Ausrüstung auch wertvolle Branchenkontakte und Erfahrungsaustausch mit anderen Betrieben liefern kann. Oder die Teilnahme an der Veranstaltung eines Ausrüsters oder Schadendienstleisters, wie der KSR Lokaltermin. Auch hier gab es in der vergangenen Woche geballte Infos zur vernetzten, digitalen Werkstatt und den Perspektiven, die der technische Fortschritt K&L-Betrieben heute bieten kann – wenn er richtig genutzt wird.

Für manch einen ist der Weg zu mehr Umsatz, höherer Rendite und mehr Erfolg im Betrieb mit einer Betriebserweiterung oder in die Investition in modernere Ausrüstung oder digitale Werkzeuge verbunden. Was es dabei zu beachten gibt und welche Förderungen der Unternehmer in Anspruch nehmen kann, erklärt Unternehmensberaterin Marina Markanian ebenfalls in dieser Woche in unserem Newsletter.

Dass der Markt sich kontinuierlich verändert, ist klar. Wichtig ist, rechtzeitig die Zeichen der Zeit zu erkennen. Die Komplexität des Marktes allein zu stemmen, wird schwieriger. Vieles deutet im Großen wie im Kleinen darauf hin, dass Partnerschaften – in welcher Form auch immer – tragfähige Zukunftskonzepte beinhalten. Wer Kompetenzen bündelt, dem gelingt es eher, einen Mehrwert zu schaffen und die Herausforderungen des Marktes souverän zu bewältigen.

Ina Otto