



28.04.2021

SCHADENTALK WEB-TV: „WIR WERDEN AUCH WEITERHIN MIT UNSEREM HANDWERK GELD VERDIENEN“

Wie stellen sich junge Unternehmer bereits heute auf das Unfallschadengeschäft der Zukunft ein? Das war die zentrale Frage bei der Schadentalk-Sendung vom DEKRA Lausitzring vergangenen Donnerstag (22. April). Schnell wurde deutlich: Die drei Talkgäste Jennifer Almarales Guerra, Niklas Vogel und Artem Heit setzen auf ganz unterschiedliche Strategien. Dass die drei Jungunternehmer auf diese Weise auch in Krisenzeiten bestehen können, wurde gleich zu Beginn der Live-Sendung klar. Freilich sei die Krise an ihnen nicht spurlos vorbeigegangen. Jedoch habe man sich einfach auch noch stärker auf andere Geschäftsfelder oder Kooperationen konzentriert und die Prozesse im Betrieb eben darauf angepasst. Flexibilität wird zur obersten Priorität, um sich aller Umstände zum Trotz sicher im Markt zu positionieren, das verdeutlichte die Diskussion der drei Talkgäste mit schaden.news-Redaktionsleiterin Ina Otto.

"DIE POLITIK SPRINGT LANGSAM AUCH AUF DEN E-MOBILITÄTSZUG AUF"

Für Niklas Vogel, Geschäftsführer der Josef Vogel GmbH mit zwei Standorten in Brilon und Meschede, stellt insbesondere die E-Mobilität bereits jetzt ein wichtiges Standbein dar. Schon seit 2015 ist der Betrieb Tesla Approved Bodyshop und hat damit rechtzeitig auf das Marktgeschehen reagiert. Denn der Bedarf an Reparaturwerkstätten in Deutschland wachse merklich und sei anhand der stetig steigenden Neuzulassungen in diesem Segment deutlich spürbar. Die Politik steige auch in Deutschland langsam auf den Zug auf. Die Ladeinfrastruktur sei jedoch noch ausbaufähig. Von der Auslastung her spüre auch Niklas Vogel, dass sich die Anzahl der E-Fahrzeuge im Betrieb vervielfacht

hat. Neben der technischen Ausrüstung und damit verbundenen Investitionen sei ein wichtiger Punkt auch gewesen, die Mitarbeiter zu motivieren. „Da musste auf einmal auch der 40-jährige Geselle motiviert werden, Englisch zu lernen“, berichtet der 28-Jährige. Auch Jennifer Almarales setzt seit März auf das Thema E-Mobilität als Tesla Approved Bodyshop. "Die Giga-Factory bestätigt, dass dieser Schritt der richtige war", erklärte die 35-Jährige im Talk. Sie betonte jedoch, dass das Geschäftsfeld markenübergreifend zu betrachten sei.

Derweil hat der Betrieb von Artem Heit in Wiehl momentan noch wenig Anknüpfungspunkte an das Thema E-Mobilität, geschuldet der ländlichen Region, in dem seine Werkstatt mit neun Mitarbeitern liege. Bisher reiche ein Hochvoltschein. Aber, so der 30-Jährige – E-Fahrzeuge seien in der Zukunft nicht wegzudenken und man müsse sich darauf vorbereiten. Wie das konkret aussehen werde, dabei sei der Betrieb jedoch noch in der Orientierungsphase.

CARAVAN ALS VIELVERSPRECHENDES GESCHÄFTSFELD

Derweil konzentriert sich der Betrieb von Artem Heit auf ein breit aufgestelltes Geschäftsfeld. Er betont jedoch: „Diese Strategie habe ich mir nicht von vornherein so ausgesucht.“ Vielmehr müsse man mit dem Geld verdienen, was komme. Der erst 2017 neu gegründete Betrieb habe die Erfahrung gesammelt, dass sich die Standbeine in einem Unternehmen erst nach und nach herauskristallisieren. Selbstverständlich sei hier immer die genaue Beobachtung des Marktes in der Region grundlegend. Inzwischen hat sich Artem Heit auf das Caravan-Geschäft als ein festes Standbein konzentriert und spricht von einer erfolgreichen Strategie. Das Potenzial im Markt ist noch lange nicht ausgeschöpft, zeigt ein Blick auf die Zahlen: Zum Stichtag 1. Januar waren laut Kraftfahrt-Bundesamt 674.697 Wohnmobile auf Deutschlands Straßen unterwegs. Gemeinsam mit den rund 700.000 Wohnwagen ergebe sich ein potenzielles Reparaturvolumen von mehr als 500 Millionen Euro. Artem Heit betonte jedoch, dass er und sein neunköpfiges Team sich mit diesem Geschäftsfeld komplett anders auseinander setzen müssten, da es für den Kunden mit vielen Emotionen verknüpft sei. Neben der geeigneten Ausrüstung und dem Reparatur-Know-how sei also auch Zeit und Empathie für die Kunden gefragt. Positiver Nebeneffekt: Erfahrungsgemäß hat jeder Caravan-Besitzer auch noch zwei Pkw. Durch den Kontakt zur Werkstatt sei es hier möglich, erfolgreich Kunden auch für die Reparaturarbeiten am Pkw an sich zu binden. In Kombination mit dem Schadensteuerungsprogramm caravanSN und dem Acoat Selected Caravan Netzwerk sieht sich Artem Heit gut für das Caravangeschäft der Zukunft gerüstet. Im PKW-Bereich kommt der junge Betriebsinhaber nach eigenen Angaben komplett ohne gesteuertes Schadengeschäft durch den Markt, sprach im Schadentalk für 2020 von einem erfolgreichem Geschäftsjahr. Ihm sei jedoch klar, dass er auf die Schadensteuerung zukünftig nicht vollständig verzichten könne. Jedoch setzt der Betriebsinhaber bei allen seinen Vorhaben auf langsames Wachstum, um den steigenden Anforderungen auch mit Personal gerecht werden zu können.

DER MIX MACHT'S

Niklas Vogel setzt in seinem Betrieb von einem "gesunden Drittel-Mix" aus gesteuerten Schäden, Privatkundengeschäft und Autohäusern. Bei den gesteuerten Schäden machte er jedoch deutlich: "Man muss jeden Unfallschaden komplett durchkalkulieren und auch nachkalkulieren, sich mit jedem Fall auseinandersetzen, damit man mit dem Unfallschadengeschäft überhaupt noch Geld verdient."

SYNCHRON IN ALLEN PROZESSSCHRITTEN

Ähnlich sieht das Jennifer Almarales Guerra, die mit dem Betrieb M-Color zum Großteil gesteuerte Schäden instandsetzt, auch noch mehrere Furhparcs in der Hauptstadt betreut. Sie setzt als Geschäftsführerin von M-Color in Berlin Pankow vor allem auf digitale Prozesse. Bereits seit 2017 arbeiten sie und ihre 32 Mitarbeiter mit dem digitalen Tool Planso und den zugehörigen Schnittstellen. Das beginne bereits bei der Online Schadenmeldung, bei der der Autofahrer durch den Prozess geführt wird. Über die auftragsbezogene Stempelung der Mitarbeiter bis zur Personalplanung, Ersatzteilebestellung und zum Reparaturtracking für den Kunden könne der gesamte Instandsetzungsprozess durch ein einziges System abgebildet werden. Dadurch arbeite die Werkstatt nicht nur gegenüber dem Kunden, sondern auch gegenüber allen Mitarbeiter transparent.

Die Systeme synchronisieren sich automatisch. Gerade bei den Autofahrern komme das Konzept nach Aussage von Jennifer Almarales Guerra super an.

Stichwort Transparenz: Mit kleinen Videos auf Social Media-Kanälen versuchen sie und ihr Team, die Autofahrer hinter die Kulissen schauen zu lassen. Dies sei auch eine geeignete Maßnahme, um neue Mitarbeiter und Auszubildende zu finden.

GUTE MITARBEITER SIND DAS A UND O

Apropos Mitarbeiter: Die Zukunft der Branche sei maßgeblich von guten Fachkräften abhängig, das wurde im Schadentalk vom DEKRA Lausitzring schnell deutlich. Deshalb setzen sowohl Jennifer Almarales Guerra als auch Niklas Vogel und Artem Heit auf Aus- und Weiterbildung für ihre Teams. Zudem sei auch die langfristige Mitarbeiterbindung für die Betriebe von heute unerlässlich, um auch morgen noch reparieren zu können.

"UNFÄLLE WERDEN AUCH IN 30 JAHREN NOCH PASSIEREN"

Einig waren sich alle drei Talkgäste, dass das Unfallschadengeschäft auch in den nächsten 30 Jahren noch existieren werde und auch für Betriebe rentabel sein kann. Wichtig sei es, sich bereits jetzt auf die Zukunft einzustellen. Niklas Vogel betonte: „Es werden auch in Zukunft Unfälle passieren – die Frage ist nur: Wie bekommt man die in den eigenen Betrieb? Hier muss man sich entsprechend aufstellen und entsprechend spezialisieren.“

Ina Otto