



19.01.2022

IRS: „WIR VERFOLGEN AUCH AUF DEM INTERNATIONALEN MARKT EIN KLARES WACHSTUMSZIEL“

Im Interview erläutert IRS Business Development Manager Christoph Kues, wo die Synergie-Effekte für IRS-Werkstätten liegen und wie die Integration neuer Märkte in die Gruppe genau funktioniert.

Herr Kues, die IRS ist ja inzwischen nicht nur in Deutschland, sondern auch in vier weiteren europäischen Ländern vertreten. Wie war diese Entwicklung möglich? __Christoph Kues:

__Voraussetzung für das internationale Wachstum sind stabile lokale Unternehmensstrukturen sowie starke Unternehmer, die die jeweiligen Märkte sehr gut kennen. In der Regel haben diese ihre Unternehmen selbst gegründet und bleiben auch bei einer Partnerschaft mit der IRS an Bord. Unterstützt durch Führungskräfte aus unserer Gruppe führen diese nach Zusammenschluss die Geschäftseinheiten in den jeweiligen Märkten und tragen maßgeblich zu einer guten Integration in die IRS Gruppe bei.

Welche Kriterien sind denn überhaupt entscheidend, ob ein Betrieb IRS-Partner wird oder nicht? __Christoph Kues: __Die IRS hat ein gutes Netzwerk bei der Identifikation von potenziellen Partnern auch über die Ländergrenzen hinaus. Da wir als Gruppe auch auf dem internationalen Markt ein klares Wachstumsziel verfolgen, schauen wir uns in Europa um, welche Märkte für uns

interessant sind. Wenn wir in einem interessanten Markt auf herausragende Betriebe stoßen, die zudem ein starkes Führungsteam haben, das zu uns passt, dann treten wir in Gespräche ein.

Mit England, Belgien, Schweden, Dänemark und Deutschland sind die IRS-Werkstätten in sehr unterschiedlichen Märkten etabliert. Wie ist es möglich, ein Unternehmen nach einheitlichen Standards zu etablieren, wenn die Voraussetzungen regional doch so unterschiedlich sind? __Christoph Kues: __Hier setzen wir vor allem auf regionale Stärke der jeweiligen Geschäftseinheiten. So ist die IRS in Dänemark und Schweden unter der Marke pierre.dk präsent, in Belgien nennen wir uns Cryns, während die IRS Werkstätten in England unter der Marke HALO bekannt sind. Alle diese Marken wurden im Rahmen der Partnerschaft übernommen, da sie im lokalen Markt bereits ein gutes Standing hatten. Zudem sind viele Betriebe mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert. Hierzu zählen zum Beispiel der technologische Wandel durch E-Mobilität, der Fachkräftemangel, die Digitalisierung des Schadenprozesses oder die Versorgung mit Ersatzteilen. Auch in den vergangenen Covid-Monaten konnten wir viel voneinander lernen und uns austauschen wie mit dieser andauernden Sondersituation umzugehen ist.

Was, würden Sie sagen, sind die signifikantesten Unterschiede des deutschen Unfallreparaturmarktes im Vergleich zum Markt in UK/Schweden/Belgien/Dänemark? **Christoph Kues:** Der Markt in Deutschland und Belgien ist relativ ähnlich und orientiert sich an etablierten Strukturen mit Flottenkunden, Schadensteuerern und Versicherungen. Im Vereinigten Königreich stehen Kundenfokus und Geschwindigkeit deutlich stärker im Fokus als in Deutschland. In Dänemark und Schweden ist die IRS primär in der Lackierung tätig, darüber hinaus wird Korrosionsschutz (Dänemark) angeboten. Zudem sind die Wetterbedingungen in Skandinavien anders, Fahrzeuge sind dort deutlich teurer – demnach sind die Kunden dort beispielsweise eher bereit in Korrosionsschutz zu investieren.

__Wie können ihre Standorte in unterschiedlichen Ländern dennoch gegenseitig voneinander profitieren? __ **Christoph Kues:** Zum einen sind dies alltägliche Fragestellungen im Werkstattablauf. Wie sind die jeweiligen Einheiten hinsichtlich Prozesse, Digitalisierung oder Kundenkontakt aufgestellt? Als größte einheitliche Gruppe, die in mittlerweile fünf Ländern vertreten ist, werden wir unser Portfolio sukzessive den Marktgegebenheiten anpassen. Nehmen wir das Beispiel Hagel: hier können unsere Erfahrungen der letzten Jahre schnell auf andere Länder und Schadenereignisse adaptiert werden.

Zudem gibt es IRS Kunden, die in mehreren Ländern tätig sind, diesen wollen wir einen einheitlichen Kundenservice über die Ländergrenzen hinweg bieten. Wir stehen in ständigem Austausch mit unseren internationalen Partnern, um auch Trends in den jeweiligen Märkten frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren. So werden wir zukünftig Felgeninstandsetzung neben dem deutschen Markt auch in Dänemark anbieten.

Positiver Nebeneffekt dabei ist, dass wir voneinander lernen können. Testet ein IRS-Land an seinen Standorten eine Innovation erfolgreich, kann diese in allen Ländern ausgerollt werden. Im Grunde ist die IRS somit eine Plattform für internationalen Wissenstransfer und Austausch von guten Beispielen. Dies können Kundenwünsche, Innovationen, operative Kennzahlen aber auch Wachstumspläne sein.

__Erst kürzlich ist das Vereinigte Königreich durch die Kooperation mit HALO zur IRS Gruppe dazugekommen. Wie läuft eigentlich die Integration von Standorten in einem „neuen“ IRS Land in die Gruppe ab? __Christoph Kues: __Diese Integration läuft als ein sehr partnerschaftlicher Prozess ab. Anfangs werden neue Partner sehr intensiv durch unsere Integrationsspezialisten aus den jeweiligen Funktionsbereichen, wie zum Beispiel IT oder Finanzen betreut. Nach kurzer Zeit stellt sich der gewohnte Regelbetrieb ein.

Im Kern besteht die Integration aus fünf Säulen: Dazu gehören die Mitarbeiterkommunikation, „kulturelles“ Learning und die laufende Abstimmung der Aufnahme aller Mitarbeiter in die Gruppe.

Die zweite Säule betrifft administrative Aufgaben wie zum Beispiel die Anbindung an die IRS Finanzinfrastruktur, regelmäßige Abstimmungen und wechselseitige Besuche. Dritter Punkt ist die Schaffung gleicher Standards in den Werkstätten. Hier teilen die Betriebe erfahrungsgemäß gern ihre guten Erfahrungen beispielsweise hinsichtlich der Werkstattausstattung wie zum Beispiel einer deutlich leichteren Lackierpistole. Die vierte Säule ist die externe Kommunikation mit unseren Partnern und Dienstleistern. Den fünften Punkt nennen wir Wachstum und Innovation. Hier stimmen wir weitere Wachstumsstrategien ab und analysieren welche Möglichkeiten für profitables Wachstum bestehen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Ina Otto