04.01.2023

„WERKSTÄTTEN MÜSSEN JETZT GESTÄRKT AUFTRETEN“

Der Trend der vollen Auftragsbücher und gleichzeitigen Kostensteigerungen wird sich auch im kommenden Jahr fortsetzen, ist sich Peter Börner sicher. Zudem geht er davon aus, dass Schadensteuerer 2023 große Anstrengungen betreiben müssen, um die Menge der Schäden in gute Betriebe zu lenken. Gerade deshalb sollten sich Werkstätten jetzt selbstbewusst im Markt positionieren. Im Gastbeitrag schätzt der ZKF-Präsident die Lage für die K&L-Betriebe ein.

„Volle Auftragsbücher für acht Wochen, Umsatzsteigerung nur durch teurere Ersatzteile, Margen schmelzen durch rasante Kostensteigerungen dahin.“ – So lässt sich vielerorts das Jahr 2022 beschreiben und der Trend wird vermutlich anhalten, sich sogar noch verstärken. Wenn man diese Überschrift einem Unternehmer eines anderen Handwerks erklärt, wird er fragen, „Was ist denn bei euch kaputt?“. Acht Wochen Vorlauf für eine Reparatur und keine auskömmliche Anpassung der Stundensätze an die Energie-, Personal- und Gemeinkosten seit vielen Monaten? „Da stimmt was nicht!“, sagen Installateure, Maler, Gartenbauer und Elektriker, so wie der Slogan zur aktuellen Kampagne im Handwerk.

Hinzu kommen Forderungen nach digitalen Kalendern, Trackingsystemen, Datenschnittstellen und Programmversionen, die es in keinem anderen Handwerksbereich, ist er noch so digital unterwegs, gibt. Wir haben schon längst den Übergang zwischen Tradition und Industrialisierung geebnet, sonst würde es viele Unternehmen in der gelenkten Unfallreparatur nicht mehr geben. Aber „Lean Production“, also die Fertigung von Erzeugnissen (Reparaturen) bei weitgehender Einsparung von Arbeitskräften, Kosten und Material durch Automation, geht in unserem Bereich nur bis zu einer

bestimmten Grenze. Beim Bäcker kann man gefrorene Industrieteiglinge aus Fernost aufbacken, das sind abgesehen von der Qualität immer noch Brötchen. In der Unfallreparatur gibt es keine Tiefkühlware aus Billiglohnländern und das ist auch gut so.

Dort, wo wir freie Entscheidungen als Unternehmer treffen können, steigen die Stundensätze erheblich, so wie auch die Kosten steigen. Dort, wo kein Wettbewerb und Druck der Auftraggeber herrschen, sind auskömmliche Stundensätze keine Seltenheit. Beispiele gibt es genug: Wir haben das gesamte Jahr 2022 darüber berichtet und Seminare abgehalten. Die Schere zwischen der Kapazität für sach- und fachgerechte, ja hochwertige Unfallreparaturen und dem, was an Aufträgen zu verteilen ist, geht weiter auseinander. In Statistiken ist zu erkennen, dass die Anzahl der Blechschäden sinkt, der Vorlauf in den Werkstätten aber ansteigt. Ein klares Signal für mehr Aufträge im Verhältnis zu Fachkapazitäten.

Ich glaube, 2023 ist das Jahr, in dem die Schadenlenker große Anstrengungen betreiben müssen, um die Menge der Schäden in gute Betriebe zu lenken. Uns Werkstätten muss das nun bewusst werden, um mit einer gewissen Selbstsicherheit der hohen Qualität und Zuverlässigkeit wegen, gestärkt aufzutreten. Nicht überheblich, aber mit der Gewissheit, dass es weniger Kapazität zur Reparatur als Aufträge zum Verteilen gibt. Gleichzeitig sollten wir neue Geschäftsfelder erschließen. Caravan, neue Marken in die Märkte begleiten, Kleinflotten und Agenturgeschäfte, die deutlich mehr Erträge versprechen und abliefern, als das, was große Auftraggeber zu zahlen bereit sind.

Die Chancen sind mehr als positiv. Diese zu ergreifen und umzusetzen, verspricht Erfolg.

Euer Peter Börner Präsident des ZKF e.V.

Gastbeitrag