



26.07.2023

LIQUIDITÄT DES BETRIEBS VERBESSERN – MIT DIESEN TIPPS

Unternehmensführung nach Kennzahlen statt Betriebsleitung aus dem Bauch heraus, so lautet einer der Grundsätze des Franchise-Systems Fix Auto, das Unternehmer genau dabei unterstützt. Denn wer die harten Fakten seines Betriebs kennt, kann frühzeitig reagieren, statt erst beim Blick auf die BWA festzustellen, dass der letzte Monat ungünstig gelaufen ist. Eine Kennzahl, die dabei besonders große Auswirkungen hat, ist die Durchlaufzeit. Denn, so sind sich die Fix Auto-Betriebsberater Christoph Rosemeier und Johannes Krekel einig: „Schafft es der Betrieb, die Dauer von Schadenmeldung bis Rechnungsstellung zu reduzieren, verbessert er damit unweigerlich sein gesamtes Geschäft.“

ZAHLUNGSFÄHIGKEIT ABSICHERN

In den vielen Gesprächen, die das Team von Fix Auto mit den eigenen Partnern, aber auch interessierten Betrieben in ganz Deutschland führt, kristallisiert sich heraus, dass derzeit vor allem die langen Lieferzeiten von Ersatzteilen Unternehmer belasten. Besonders stark sei dieser Effekt natürlich bei kleineren oder noch relativ jungen Betrieben, denen bislang die Möglichkeit fehlte, ein

finanzielles Polster für Vorfinanzierungen in diesem Rahmen aufzubauen. „Umso wichtiger ist es, dass Unternehmer klug planen und intern alles darauf ausrichten, die eigene Liquidität abzusichern“, betont Christoph Rosemeier. Der Fokus auf die Optimierung der eigenen Durchlaufzeit sei hier ein wesentlicher Hebel, denn: je kürzer das Fahrzeug tatsächlich im Betrieb steht, desto schneller kann die Rechnung geschrieben werden. Doch welche Möglichkeiten haben Unternehmer, diese Kennzahl positiv zu beeinflussen? Basierend auf den Erfahrungen von über 800 Betrieben weltweit, haben die Betriebsberater erfolgskritische Maßnahmen in einem eigenen Leitfaden zusammengefasst. Die drei wichtigsten stellt schaden.news hier exklusiv vor.

TIPP 1: SCHADENAUFNAHME SO GENAU WIE MÖGLICH

„Wenn wir es ganz genau nehmen, ist der Kostenvoranschlag unser Angebot, die Basis dessen, womit wir dann unser Geld verdienen wollen“, meint Christoph Rosemeier. Dafür sei es jedoch erstaunlich, wie wenig Betriebe dem KV auch genau diesen Stellenwert einräumen. „Mal schnell zwischen Tür und Angel ein paar Fotos schießen, irgendwann nach Feierabend dann kurz durchkalkulieren – wir kennen das ja alle irgendwie. Blöderweise verursachen die 5 Minuten, die wir hier vorn im Prozess an Zeit sparen, im weiteren Verlauf nicht nur mehr Aufwand, im schlechtesten Fall vergessen wir auch noch wichtige Arbeitspositionen oder Teile.“ Diese müssten dann entweder später per Reparaturenerweiterung erneut freigegeben werden (was die Durchlaufzeit wieder verlängert), oder sie würden vergessen und damit direkt aus der Tasche des Unternehmers bezahlt.

Um das zu vermeiden, rät Rosemeier, die erste Kalkulation mit dem Anspruch durchzuführen, dass sie der Rechnung entspricht. Das heißt: Besichtigung in der Direktannahme bei gutem Licht statt auf dem gepflasterten Hof. Außerdem empfiehlt der Betriebsberater zumindest die Schadstelle zu reinigen und falls nötig auch schon Teile abnehmen, um möglicherweise weitere Beschädigungen frühzeitig zu entdecken.

TIPP 2: TEILEBESTELLUNG DIREKT NACH FREIGABE, NICHT ERST BEI FAHRZEUGANLIEFERUNG

Wer nach der erfolgten Reparaturfreigabe direkt den Kunden zur Fahrzeuganlieferung bittet, schlägt direkt ein paar Tage auf die Durchlaufzeit drauf. Besser sei es, nach der erhaltenen Freigabe zunächst direkt die benötigten Teile zu bestellen. Sind diese vor Ort und geprüft, kann die Anlieferung des Fahrzeugs durch den Kunden terminiert werden. „Dieses Vorgehen setzt jedoch voraus, dass wir eine sehr genaue Schadenaufnahme vorgenommen haben, da wir ansonsten möglicherweise mit Nachbestellungen rechnen müssten, die wiederum extrem verzögern könnten“, weiß Christoph Rosemeier.

TIPP 3: VOLLSTÄNDIGE DEMONTAGE NACH FAHRZEUGANLIEFERUNG

Wenn die vollständige Demontage nicht bereits im Rahmen der Vorkalkulation erfolgte, ist nach direkt nach Fahrzeuganlieferung durch den Kunden der Moment, in dem das Fahrzeug so schnell wie möglich vollständig zerlegt werden sollte, um alle Schäden aufzudecken und jedes für den Zusammenbau erforderliche Teil festzulegen. Auch in diesem Fall gilt: die Zeit die vermeintlich gespart wird durch das Überspringen dieses Arbeitsschrittes, schlägt am Ende des Reparaturprozesses oft genug doppelt und dreifach zu Buche. Denn es reicht nicht, die beschädigte Tür einfach zu auszubauen und sie bis zur späteren Übertragung der intakten Teile auf die neue Tür beiseite zu stellen. Auch die beschädigte Tür selbst sollte bereits hier zerlegt werden. Warum? Wird festgestellt, dass ein Clip oder ein Befestigungselement beschädigt ist, kann es direkt in die Kalkulation aufgenommen und bestellt werden, statt dies am Tag der Fahrzeugübergabe während des Zusammenbaus zu bemerken.

TIPP 4: TAGESAKTUELLE RECHNUNGSSTELLUNG

Natürlich bringen solche Optimierungen im Reparaturprozess wenig, wenn nicht am Ende die Rechnungsstellung so schnell wie möglich – idealerweise tagesaktuell – erfolgt. Hier kommt der Vorteil der gründlichen Erst- und Nachkalkulation zum Tragen. Denn wurden diese Schritte mit dem

Anspruch auf Vollständigkeit durchgeführt, ist der zeitliche Aufwand für die eigentliche Fakturierung geringer, der Ertrag höher.

Wer Rechnungen dagegen zu lange liegen lässt, läuft nicht nur Gefahr, Zusatzarbeiten möglicherweise in der Endabrechnung zu vergessen oder irgendwann eine gewaltige Bugwelle an offenen Rechnungen vor sich herzuschieben. Vor allem die eigene Liquidität und damit die Möglichkeit, schnell auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren zu können, leiden unter der verzögerten Fakturierung. Daher empfiehlt Christoph Rosemeier: „Rechnungen tages- oder zumindest wochenaktuell schreiben ist eine der zuverlässigsten Methoden, Ihre Liquidität zu sichern.“

Weitere Tipps zur Optimierung der Durchlaufzeit finden Sie im aktuellen E-Book zum Thema.

Ina Otto