



KOSTENDRUCK, FACHKRÄFTEMANGEL, ZAHLUNGSVERZUG – JETZT REDEN DIE BETRIEBE!

Nachdem in den Web-TV-Sendungen zum Jahresende der Fokus eher auf die gesamte Branche gerichtet war, kommen in der ersten Ausgabe in diesem Jahr nun die K&L-Betriebe zu Wort. Mit Anne Berger, Daniel Gruschwitz und Eric Müller sind Führungspersonen von drei Unternehmen mit komplett unterschiedlichen Strategien in der Talkrunde zu Gast, die dieses Mal von schaden.news-Redakteurin Carina Hedderich moderiert wird.

DREI BETRIEBE, DREI STRATEGIEN

Anne Berger ist im vergangenen Jahr in die Geschäftsführung der Albrecht und Grimm GmbH eingestiegen. Das Unternehmen existiert seit 1994, hat weit über 100 Mitarbeiter in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen und sich auf Smart-Repair und Lackierung von Pkw und Caravan sowie die Fahrzeugaufbereitung spezialisiert. Warum 2.500 Krankentage ihrer Belegschaft im vergangenen Jahr aber nicht die größte Herausforderung des Unternehmens sind, berichtet Anne Berger im Talk. Weit über 30 Mitarbeiter hat das ATM Reparaturzentrum im sächsischen Frankenberg. Im Januar hat Eric Müller den elterlichen Familienbetrieb vollständig übernommen. Full Service rund um Lack, Karosserie und Mechanik, dazu Tesla Approved Bodyshop, ADAC Mobilitätspartner und Caravan-Reparatur: Das Unternehmen ist breit aufgestellt. Durch die Digitalisierung aller Prozesse konnte die Werkstatt laut Eric Müller den Umsatz im vergangenen Jahr um 20 Prozent erhöhen. In der Sendung erzählt der junge Betriebsinhaber, wie das Geschäft mit den gesteuerten Schäden läuft und wo für ihn die größten Herausforderungen in diesem Jahr liegen.

Der 44-jährige Daniel Gruschwitz leitet seit zehn Jahren die Lackiererei Kramer in Frauenreuth bei Zwickau. Zehn Mitarbeiter stark ist der Familienbetrieb und erwirtschaftet rund 80 Prozent seines Umsatzes durch Autohausgeschäft. Die übrigen 20 Prozent kommen aus der Privatkundschaft. Der Betriebsinhaber hat sich bewusst gegen ein weiteres Wachstum entschieden und fährt auf dieser Schiene sehr erfolgreich. Welche Strategien führen bei ihm zum Erfolg?

BLICK AUS DER AUSSENPERSPEKTIVE

Einer, der aus komplett anderer Perspektive auf die K&L-Unternehmen blickt und deshalb genau weiß, wo bei den Betrieben aktuell der Schuh drückt und, ist Stefan Oesterling. Der Business Development Manager leitet seit vergangenem September die Geschicke vom AkzoNobel Partnernetzwerk Acoat Selected. Im Talk gibt er einen Einblick in die momentane Situation der Werkstätten und erklärt, wie das Netzwerk seine K&L-Betriebe unterstützt, um im volatilen Markt zu bestehen und Rendite zu erwirtschaften.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Den sehr persönlichen Erfahrungen der Talkgäste in dieser Web-TV-Sendung gegenüber stehen konkrete Zahlen. Rendite, Fachkräfte, Kostensituation, Zahlungsverzug der Auftraggeber: In einer Konjunktur- und Stimmungsumfrage hat schaden.news im Februar und März K&L-Betriebe dazu aufgerufen, ihre aktuelle Marktsituation anonym einzuschätzen. Mehrere hundert Werkstätten haben teilgenommen. Decken sich die Ergebnisse mit den Aussagen der Betriebe in der Talkrunde? Darüber informiert schaden.news-Redaktionsleiterin Ina Otto während der Sendung.

PREMIERE: WEB-TV-SENDUNG ERSTMALS ZU GAST BEI EINEM HÄNDLER

Erstmals ist das Studio des Schadentalks im Web-TV zu Gast bei einem Händler in unserer Branche. Seit mehr als 30 Jahren ist Autolacke Kalt exklusiver Partner des Lackherstellers AkzoNobel. Inhaber Thomas Kalt und sein Team versorgen K&L-Betriebe mit Lackmaterial, Zubehör und dem notwendigen Service.

Die erste Web-TV-Sendung 2024 sehen Sie am 21. März ab 17 Uhr im [YouTube-Channel von Schadentalk](#) sowie [auf dem Facebook-Kanal von schaden.news](#).

