



12.09.2024

SCHADENSPOT: STRATEGISCHE PARTNER AUF UNTERSCHIEDLICHE ART UND WEISE

„Früher Einzelkämpfer, heute Netzwerker – wie sich Betriebe profitabel aufstellen“ – so lautete der Titel des Schadenspots auf der Automechanika am Donnerstag, 12. September. Er gab den Werkstätten im Publikum Impulse, wie der Beitritt zu einem Werkstattssystem K&L-Werkstätten Mehrwert bringen könnte.

DREI BETRIEBE, DREI UNTERSCHIEDLICHE STRATEGIEN

Im Talk dabei waren Paula Schauer, Prokuristin der eisi GmbH. Sie führt den Eurogarant-Betrieb gemeinsam mit ihrem Mann Christian Eisnecker. In dem Familienunternehmen arbeiten neben den beiden noch drei weitere Fachkräfte. Ebenfalls im Schadenspot auf der Bühne war Alexander Mendl. In seinem Betrieb im fränkischen Pleinfeld arbeiten 12 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dazu kommen vier Azubis. Seit vier Jahren ist das Unternehmen Teil des Franchise-Systems Fix Auto. Seine Kunden sind zu 60 Prozent Autohäuser, 30 Prozent gesteuerte Schäden, 5 Prozent Flotte, Rest Privatkundengeschäft. Dritter Talkgast war Christoph Freiwald. Er ist Niederlassungsleiter von IRS Hundertmark mit zwei Standorten in Darmstadt und Weiterstadt. Dort arbeiten mehr als 50 Beschäftigte und 14 Auszubildende. Christoph Freiwald ist schon seit mehr als 30 Jahren in dem Unternehmen, hat dort als Geselle gearbeitet und war seit 2008 Mitgeschäftsführer. Seit acht Jahren, also 2016, gehört der Betrieb zur IRS-Gruppe.

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG: FACHKRÄFTEMANGEL

Schnell wurde klar: So unterschiedlich auch die Strategien der drei Betriebe sind – was die Herausforderungen im Werkstattalltag betrifft, sitzen sie alle in einem Boot. Insbesondere der Fachkräftemangel treibt die drei Unternehmen um. Die Lösungen sind jedoch ganz unterschiedlich. Während die eisi GmbH versucht, flexibel auf die Auftragslage und die damit einhergehenden Kapazitäten zu reagieren, setzt Alexander Mendl auf ein anderes Konzept: Er hat in seinem Betrieb in den vergangenen Monaten einen Leistungslohn eingeführt. „Dieser sorgt zum einen tatsächlich für mehr Effizienz in meinem Betrieb. Zum anderen ist es eine gute Motivation für unsere Mitarbeiter und stärkt den Teamzusammenhalt“, berichtet der Betriebsinhaber. Das Konzept setzt das Franchisesystem Fix Auto bereits weltweit ein. Zudem unterstütze Fix Auto gemeinsam mit Industriepartnern durch gezielte Schulungen der Mitarbeiter in den Partnerbetrieben, das Personal stetig weiterzubilden und dadurch langfristig zu binden.

Auch Niederlassungsleiter Christoph Freiwald hat bei der Fachkräftesuche mit der IRS-Gruppe nach eigenen Angaben einen starken Partner im Rücken. Insbesondere der Bekanntheitsgrad der Gruppe, aber auch zielgerichtete Fachkräftewerbung aus der Zentrale in Rellingen unterstützen ihn dabei, genügend Personal zur Verfügung zu haben. Zudem sei es auch möglich, dass die IRS-Niederlassungen bei Engpässen untereinander mit Personal aushelfen. Christoph Freiwald fügt jedoch hinzu: „Auf regionaler Ebene muss ich dennoch tätig werden, in Schulen und bei Berufsbildungsmessen persönlich für unsere Standorte werben.“

WAS BRINGEN WERKSTATTNETZE?

Was bringt die Zugehörigkeit zu einem Werkstattssystem darüber hinaus konkret? Hier kamen im Talk mit Moderatorin Ina Otto ganz unterschiedliche Themen zur Sprache. Beispielsweise betonte Christoph Freiwald, dass ihm die zentrale Administration über die IRS-Gruppe ihm mehr Freiraum für die praktische Arbeit gebe. Egal, ob Personalkosten, Ausrüstung oder Materialbeschaffung. „Darum brauche ich mich nicht zu kümmern und habe dadurch den Blick fokussiert auf die Dinge, die hier im Werkstattalltag notwendig sind“, meinte er im Talk. Das Thema Effizienz steht auch bei Alexander Mendl immer wieder im Vordergrund. „Vor allem die regelmäßigen Blick auf die Kennzahlen gemeinsam mit unseren Fix Auto Betriebsberatern schärfen den Blick auf unsere ToDos und sorgen für eine stärkere Produktivität“, erklärte er. Die Auswirkungen spüre der Betriebsinhaber: „Seitdem wir Fix Auto-Betrieb sind, konnten wir unseren Umsatz um 30 Prozent steigern“, betonte er im Schadenspot.

Auch wenn die eisi GmbH ausschließlich ohne Schadensteuerung arbeitet, kann sie durch die Zugehörigkeit zur Eurogarant AutoService AG nach eigenen Angaben einen großen Mehrwert spüren. Dieser beschränke sich nicht nur auf die zuverlässige Lieferung von Ersatzteilen, die der Betrieb zu großen Teilen aus der Einkaufsgemeinschaft bezieht. „Noch viel wichtiger sei, ein Netzwerk im Rücken zu haben, auf das wir uns verlassen können, wenn es drauf ankommt. Beispielsweise, um Informationen schnell und auf kurzem Wege auszutauschen“, erklärte Paula Schauer.

GRÖSSTER VORTEIL: AUSTAUSCH MIT ANDEREN BETRIEBEN

Ein Vorteil, den aber alle drei Talkgäste in der Runde immer wieder betonten, sei der Austausch mit anderen Betrieben. „Diese sind keine Konkurrenz, sondern einfach Mitbewerber. Letztendlich haben wir alle die gleichen Sorgen und es ist toll, dass wir nicht allein damit sind, sondern voneinander lernen können“, meinte Paula Schauer im Schadenspot. Auch für Alexander Mendl sei der regelmäßige Austausch mit anderen Fix Auto Betrieben wichtig. Diese Gemeinschaft, das ist ein echter Mehrwert“, betonte er abschließend.

Ina Otto