



30.07.2025

## SCHADENZAHLEN RUNTER, KOSTEN RAUF? – WARUM K&L-BETRIEBE JETZT UMDENKEN MÜSSEN

Inhaber von Karosserie- und Lackierbetrieben sind die Höhen und Tiefen der Branche nur allzu gut gewohnt. Nach Jahren gefühlter Vollauss- und häufig auch Überlastung machen sich rückläufige Schadenszahlen, steigende Selbstbeteiligungen und zunehmende Totalschaden-Raten umso mehr bemerkbar. Das gesteuerte Schadenvolumen in der Kasko- und Haftpflichtversicherung sinkt vielerorts seit einigen Monaten spürbar – gleichzeitig schrecken hohe Selbstbehalte viele Kundinnen und Kunden von einer Reparatur ab.

„Gerade jetzt ist eines wichtiger denn je“, hebt Fix Auto-Betriebsberater Christoph Rosemeier hervor und erklärt, „die innerbetriebliche Effizienz. Warum? Weil sie im Alltag den entscheidenden Unterschied machen kann – auch (und gerade) dann, wenn Unternehmer als Chef, Vertriebler, Ansprechpartner für den Kunden und im Zweifel auch Teilzeitlackierer aufgrund von Personalausfall schon mehr als genug um die Ohren haben.“

**WARUM EFFIZIENZ SO ENTSCHEIDEND IST:**

Gerade dann, wenn die Rahmenbedingungen schwieriger werden, bietet der Fokus auf effiziente Betriebsführung massive Vorteile:

**1. Kosten senken** Strukturierte Prozesse helfen, Doppelarbeit zu vermeiden und Kosten zu kontrollieren. Bei rückläufiger Auftragslage helfen optimierte Abläufe dabei, die Rentabilität zu sichern.

**2. Schnellere Durchlaufzeiten** Wer effizient arbeitet, kann mehr Aufträge abwickeln, gerade dann, wenn es personelle Engpässe durch Krankheitsausfälle oder allgemeinen Fachkräftemangel gibt. Schnelle und zuverlässige Abwicklung bedeutet zufriedene Kunden und Auftraggeber – und Folgeaufträge.

**3. Bessere Kundenerfahrung** Kurze Wartezeiten, **transparente Kommunikation** und zuverlässiger Service hinterlassen Eindruck. Positive Bewertungen und Empfehlungen sind Gold wert.

**4. Wettbewerbsvorteil** In einem umkämpften Markt kann sich jede Werkstatt durch Schnelligkeit und Qualität abheben – Effizienz ist dabei der Schlüssel. Kurz gesagt: Wer effizient arbeitet, erhöht nicht nur seine Produktivität, sondern sichert auch langfristig den wirtschaftlichen Erfolg seines Betriebs und seine Reputation – auf Google und bei den großen Schadensteuernern und Volumenauftraggebern. Doch um effizient zu arbeiten, braucht es messbare Standards und ein System, das Schwachstellen erkennt und verbessert. Denn was sich nicht messen lässt, kann man nicht managen.

## GEZIELTE UND BRANCHENSPEZIFISCHE UNTERSTÜTZUNG

Das Franchise-System Fix Auto arbeitet eng mit seinen Partnerbetrieben zusammen. „Unser Ziel ist es, regelmäßig einmal im Monat bei jedem Betrieb vor Ort zu sein, die Prozesse zu analysieren und dabei zu unterstützen, diese gezielt zu verbessern. Unsere Anwesenheit als ‚Externe‘ hilft zudem dabei, die besprochenen Themen immer wieder auf die Agenda zu holen und die beschlossenen Ziele konsequent zu verfolgen“, ist sich Christoph Rosemeier sicher. Er nennt sieben Maßnahmen, die sich in der Praxis bewährt haben:

**1. Umfassende Bestandsaufnahme** Zu Beginn der Partnerschaft vergleichen die Betriebsberater die aktuellen Abläufe im gesamten Betrieb mit den erprobten und bewährten Standards aus über 900 Reparaturwerkstätten, die dem System weltweit angehören. So werden Engpässe und Verbesserungspotenziale identifiziert – direkt und gemeinsam mit dem Team vor Ort, denn die kennen den Alltag am besten.

**2. Technische Möglichkeiten nutzen** Moderne Systeme für Planung, Kalkulation und Betriebsführung sind ihr Geld wert – aber eben auch nur, wenn deren Möglichkeiten gezielt ausgeschöpft werden. Das Fix Auto-Team unterstützt seine Partnerbetriebe dabei, auch diese Werkzeuge optimal einzusetzen.

**3. Werkstattorganisation optimieren** Ein effizienter Betriebsablauf beginnt beim Layout: Kurze Wege, klare Strukturen und eine sinnvolle Anordnung sorgen für reibungslosen Ablauf.

**4. Aufträge richtig vorbereiten** Jede professionelle Reparatur beginnt mit einer sorgfältigen Auftragsvorbereitung und **gründlichen Schadensbesichtigung inklusive Demontage** wo nötig, um auch versteckte Schäden direkt zu erkennen. Denn beides zusammen bildet die Basis für den Kostenvoranschlag, die Reparaturfreigabe sowie die Ersatzteilbestellung. Nach der Anlieferung ist eine erneute sorgfältige Begutachtung unerlässlich, um verborgene Schäden oder zusätzlichen Ersatzteilbedarf frühzeitig zu erkennen. Diese strukturierte Vorgehensweise minimiert Nacharbeiten, sichert einen reibungslosen Ablauf und sorgt für eine professionelle und transparente Abwicklung gegenüber Kunden und Auftraggebern.

**5. Stunden verkaufen** Im Fokus der wirtschaftlichen Betrachtungen einer Unfallreparaturwerkstatt steht immer der Verkauf von Stunden. **Ziel ist es, die verkauften Stunden pro Auftrag zu steigern.** Das gelingt über eine genaue Kalkulation, die Umsetzung von Instandsetzen vor Erneuern, umfangreiche Dokumentation sowie die Abrechnung aller durchgeführten Arbeiten.

**6. Klar kommunizieren und richtig führen** Kommunikation kann zu einem echten Effizienzkiller werden – wenn sie nicht oder unkoordiniert stattfindet. Erfolg passiert dann, wenn Unternehmer und deren Teams eine gemeinsame Sprache sprechen, in der jeder seine Aufgaben und seinen Beitrag zum Unternehmenserfolg sieht und versteht.

**7. Kennzahlen im Blick behalten** Veränderung muss messbar sein. Durch die Steuerung des eigenen Betriebs nach festen Kennzahlen können Unternehmer ganz genau sehen, ob Veränderungen auch zu den gewünschten Verbesserungen geführt haben.

#### **FAZIT:**

Sinkende Schadenzahlen und wirtschaftlicher Druck machen Effizienz zu der Grundvoraussetzung für nachhaltigen, wirtschaftlichen Erfolg. Wer seine Abläufe strukturiert – ob im Franchise-Netzwerk oder eigenständig – gewinnt den nötigen Spielraum, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Fahrzeuge reparieren und Kunden begeistern. Denn Effizienz ist keine Option – sie ist der Motor für wirtschaftlichen Erfolg.

Ina Otto