

K&L-Rendite in Gefahr

G+V-RECHNUNG – In einer Kostenstrukturanalyse in Karosserie- und Lackier-Fachbetrieben wurde festgestellt, dass nur ca. ein Viertel der Unternehmen auch Gewinne aus den reinen Lohnerlösen erwirtschaften. VON LEIF KNITTEL

LESEN SIE HIER...

... warum es wichtig ist, ganz besonders bei den Lohnerlösen einen positiven Deckungsbeitrag zu erzielen und wie dieses erreicht werden kann.

In einer unabhängigen Studie bei Karosserie- und Lackierbetrieben wurden die Kostenstruktur und die Wertschöpfungsprozesse der einzelnen Betriebe untersucht. Dabei kam Erstaunliches ans Licht. Unter dem Strich erwirtschaftet nur ein Viertel der untersuchten Firmen mit ihren Arbeitsstunden Gewinn. Obwohl jedes einzelne der Unternehmen Gewinne machte, legten bei der eingesetzten Arbeitszeit drei Viertel der Betriebe drauf. Die Verluste aus dem Verkauf der Arbeitszeit werden in anderen Bereichen kompensiert - der Gewinn bei diesen Betrieben komme demzufolge rein aus dem Verkauf von Karosserie-Ersatzteilen, Lack und dem Handel.

Es liege nun im Ermessen jedes einzelnen Unternehmers überhaupt darauf zu schauen, wo genau er seine Rendite erwirtschaftet und sein Geschäftsmodell dementsprechend auszurichten, kommentiert Siegbert Müller, Vertriebsleiter bei der Carbon GmbH in Eigeltingen. Viele Inhaber und Geschäftsführer seien damit zufrieden wenn sie ihre Gewinnziele erreichen, egal woher diese kämen, seien sich aber der herannahenden Gefahr für ihre zukünftigen Profite überhaupt nicht bewusst.

Aufwand für kostenlose Zusatzleistungen steigt weiter

Der Gesamtaufwand von der Annahme bis zur Auslieferung gliedert sich in etwa zu gleichen Teilen in Service, Karosserie und Lack. Der Service-Kostenblock mit Administration, Annahme, sowie Hol-



Der Fachbetrieb kann mit einer Rückverformung, also ohne die Verwendung von einem neuen Seitenteil, in den meisten Fällen sogar einen deutlich höheren Deckungsbeitrag erwirtschaften.

Bring-Service und einer wachsenden Zahl an unentgeltlich zu erbringenden Zusatzleistungen wird zukünftig keinesfalls kleiner werden.

Im Kostenblock Lack sind die Zeitwerte eng vorgegeben. Problematisch ist hier, dass die Marge beim Lack deutlich sinken dürfte, die Energie-, Lohn und Nebenkosten aber steigen werden.

Ersetzen von Karosserieteilen versus der fachgerechten Instandsetzung

Bei der Karosserie-Instandsetzung müssen zwei Szenarien gesondert betrachtet werden: Das Austauschen und das handwerkliche Reparieren der beschädigten Teile.

Beim Teiletausch wurden die Richtzeitvorgaben der Hersteller und der Versicherer in den letzten Jahren deutlich verkürzt. Siegbert Müller von Carbon: „Der Austausch einer Seitenwand ist innerhalb der

» Der Austausch einer Seitenwand nach aktuellen Zeitwertvorgaben ist meistens nicht zu mehr zu schaffen. «

Siegbert Müller,
Vertriebsleiter Carbon GmbH

aktuellen Zeitwertvorgaben eigentlich nicht zu schaffen. Da bringt der Betrieb in der Regel heute immer Zeit mit.“ Bisher haben die guten Ersatzteilmarken den Verlust bei den Stunden kompensieren können, aber es droht auch hier Ungemach. Immer mehr Beteiligte wollen und müssen am Unfallschaden verdienen bzw. sparen. Die Schadensteuerer, Versicherer, Lackhersteller, Einkaufverbände



Auch bei älteren Fahrzeugen lohnt sich zum Beispiel eine solche Instandsetzung der Seitenwand, da die Kosten für einen Komplettersatz oft den Wiederbeschaffungswert übersteigen würden.

wollen einen größeren Teil vom Kuchen abhaben. In letzter Konsequenz wird dann irgendwann der Unfallwagen mitsamt Ersatzteilen und einer Dose Lack auf den Hof gefahren. Wenn der Betrieb dann bei der Arbeitszeit für jede Stunde ein Minus einfährt, wird es kritisch.

„Zu viele Jäger sind des Hasen Tod“, sagt der Volksmund. Schadenssteuerer, Versicherer, Verbände: Alle reden von Prozessen, berichtet Siegbert Müller, den Betrieben bliebe bei den Prozessen insbesondere beim Teiletausch nur sehr wenig Gestaltungsspielraum. Wer hier noch Geld verdienen wolle, müsse seiner Meinung nach auch bei der Reparaturqualität Abstriche machen.

Einzig bei der Karosserie-Reparatur, also dem handwerklichen Richten der beschädigten Teile, könne der Betrieb noch an der Renditeschraube drehen, stellt Siegbert Müller fest. Das Miracle Reparaturkonzept der Carbon GmbH eröffnet dem Reparateur eine zeitsparende, nachhaltige und gewinnbringende Instandsetzungstechnologie. Die Originalteile werden dabei ohne Teilersatz schonend in den Ursprungszustand versetzt. Ergänzt durch die Miracle-Klebeteknik und eine leistungsstarke, handliche Druckluftpresse können auch großflächige Beschädigungen in sehr kurzer Zeit mit perfektem Oberflächen-Finish gerichtet werden. Wo Karosseriebauer mit konventionellen Richtmethoden schnell an ihre Grenzen stoßen, zum Bei-

spiel bei doppelwandigen Bauteilen sowie dünnen oder höherfesten Blechen, gelingt mit den Miracle-Zugkomponenten die Reparatur auch weniger erfahrenen Mitarbeitern oder Auszubildenden.

Ganzheitliche Unterstützung möglich

Die ergonomischen und langlebigen Miracle-Komponenten und Werkzeuge, so der Carbon Vertriebsleiter, sind jedoch nur ein

Teil des Miracle Reparaturkonzeptes. Genauso wichtig wie hochwertigstes Werkzeug sind das Know-how und die Marketing-Unterstützung von Carbon.

Das Know-how, betont Siegbert Müller sei der entscheidende Faktor. Bei jedem Kunden findet deshalb eine ausführliche Einweisung in die Miracle-Richtmethode durch erfahrene Trainer statt. Nur so ist gewährleistet, dass die Mitarbeiter die neue Technologie ab dem ersten Tag effektiv einsetzen. Nach einiger Zeit sollte dann eine Aufbau-Schulung absolviert werden, in welcher die Kenntnisse weiter vertieft und die richtige Herangehensweise an komplexe Schadensbilder erläutert wird.

„Weg vom Teiletauschen und zurück zum Handwerk“ und damit der profitable Verkauf seiner Arbeitszeit mit Hilfe des Miracle-Reparaturkonzepts verbessert schon nach kurzer Zeit die Ertragsituation Kostenstruktur Karosserie- und Lackierbetrieb nachhaltig, verspricht die Carbon GmbH und verweist auf die positiven Erfahrungen bei den mittlerweile über 1.400 Betrieben in Deutschland.

Die Unternehmen, warnt Siegbert Müller, sollten ihre Prozesse und vor allem die Ertragsfaktoren im Auge behalten und rechtzeitig adäquat reagieren. Es herrsche nämlich kein Zweifel, dass sich viele der Trends im Markt in den nächsten Jahren noch deutlich verstärken würden. ■

BEI CARBON NACHGEFRAGT



Siegbert Müller,
Vertriebsleiter Carbon
GmbH

AH: Herr Müller, wo liegen die Vorteile des Miracle-Systems zu Alternativen am Markt?

S. Müller: Seit über 10 Jahren hören wir in vielen Erstgesprächen, der Betrieb bräuhete kein Miracle-System, schließlich sei man ja lange genug im Geschäft und man könne sehr wohl reparieren. Sind wir dann erst einmal vor Ort, schlägt die Stimmung um und sowohl das Management und die Mitarbeiter sind begeistert von den Mög-

lichkeiten. Keines der angeblich ähnlichen Systeme am Markt bietet eine vergleichbare Funktionalität und eine durchgängige Lösung für Stahl- und Aluminiumbleche.

Klar, man kommt immer irgendwie ans Ziel, aber im professionellen Einsatz entscheidet eben auch der Wirkungsgrad. Mit Miracle investiert der Betrieb nicht nur in einen Werkzeugwagen mit ein paar Zugbrücken, sondern erhält einen kompletten Arbeitsplatz für die profitable Karosserie-Außenhautreparatur inklusive Know-how und Marketingunterstützung.

Für alle am Reparaturprozess Beteiligten bringt Miracle deutliche Vorteile. Von der höheren Instandsetzungsqualität, der Zeitersparnis beim Richten und in der Lackvorbereitung, der nachhaltigen Material- und Ressourceneinsparung profitieren der Endkunde, der K+L-Betrieb und die Assekuranzen gleichermaßen. Das ist es, was Miracle einzigartig macht.

AH: Vielen Dank für die kurze Auskunft!