



14.11.2018

RENDITE RAUF: IMPULSE AUS LEIPZIG

Steigender Kostendruck, sinkende Margen: Statt Ursachenforschung gab es in Leipzig konkrete Lösungen zur Verbesserung der eigenen Rendite. Vor rund 100 Teilnehmern auf der Bühne: Marco Senger, operativer Geschäftsführer des Bundesverbands für Partnerwerkstätten (BVdP), Unternehmensberaterin Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung und Kommunikationsexperte Peter Opitz. Ebenfalls dabei: Der Sachverständige für Schadenkalkulation Tobias Metzner sowie Motivationstrainer Peter Brandl.

SCHADENKALKULATION: WO LIEGEN DIE FEHLERQUELLEN?

Im Fokus der Veranstaltung stand insbesondere die Schadenkalkulation. Experte Tobias Metzner gab wichtige Hinweise zum Umgang mit den verschiedenen im Betrieb eingesetzten Kalkulationssystemen und erläuterte anhand anschaulicher Erklärungen auch Fehlerquellen beim Umgang mit den Programmen. Darüber hinaus betonte der Sachverständige, dass einige Reparaturschritte in den Kalkulationsprogrammen nicht enthalten seien sowie als "Sternchenpositionen gekennzeichnet". In diesen Fällen verwies Tobias Metzner auf die aktualisierte Liste der **frei wählbaren Arbeitspositionen der IFL**.

BVDP: ERSTE AUSWERTUNG DER KALKULATIONSPRÜFUNG QUALICHECK

Marco Senger, operativer Geschäftsführer beim Bundesverband der Partnerwerkstätten (BVdP), stellte in Leipzig erste Ergebnisse des Checks von Kostenvoranschlägen in der Schadensteuerung vor. „QualiCheck ist sehr positiv angelaufen. Momentan führen wir gemeinsam mit der von uns beauftragten Clearingstelle Claims Controlling aus Leipzig für den Schadensteuerer „riparo“ den Check von Kostenvoranschlägen durch.“ Mehr als 1.000 Aufträge wurden bislang gecheckt. 57 Prozent davon passierten den Check ohne jegliche Beanstandung. Marco Senger betonte: „Sollte eine KVA-Korrektur notwendig werden, wird diese zwischen Betrieb und Clearingstelle besprochen. Dieser fachliche Check wird auf Grundlage der mit dem Steuerer bzw. Versicherer abgesprochen Vorgaben durchgeführt.“ Der BVdP-Mitgliedsbetrieb erhält durch QualiCheck die Sicherheit, dass sein Kostenvoranschlag bereits mit einem Prüfsiegel versehen zum Schadensteuerer oder dem Kfz-Versicherer gesendet wird. Damit werden Prozessstörungen vermieden und der Reparaturprozess beschleunigt. Die häufigsten Abweichungen bei dem KVA-Check betreffen die Dokumentation der Beschädigung, das Auslesen des Fehlerspeichers sowie die Verwendung der falschen Lackvariante. In der nächsten Ausbaustufe soll QualiCheck auch ein Dashboard bereitstellen, damit der teilnehmende Betrieb zum Beispiel seine Instandsetzungsquote mit dem Durchschnitt anderer QualiCheck-Werkstätten der Region vergleichen kann. Der BVdP-Geschäftsführer betonte zudem, dass im kommenden Jahr weitere Schadensteuerer ihre Teilnahme an diesem System planen.

NEUER ONLINE-BETRIEBSVERGLEICH VORGESTELLT

„Beschäftigen Sie sich mit Ihren Kennzahlen, um Ihr Unternehmen voranzubringen und sich gewinnbringend zu positionieren“, lautete die zentrale Botschaft von Unternehmensberaterin Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung. Sie stellte den Teilnehmern den ersten Online-Betriebsvergleich für K&L-Werkstätten vor. „Der Kennzahlenkompass ist ein Hilfsmittel für den Unternehmer, um die Stärken und Schwächen seines Betriebs auszuarbeiten“, erklärte sie während der Veranstaltung. „Durch die Gegenüberstellung mit Branchenvergleichswerten lassen sich Maßnahmen entwickeln und neue unternehmerische Ziele festlegen, auf die der Betriebsinhaber im kommenden Jahr hinarbeitet“, betonte Marina Markanian.

MEHR ERTRAG DURCH ZIELGERICHTETE KUNDENANSPRACHE

Rendite erwirtschaften – den Grundstein dafür legt der Unternehmer bereits beim ersten Kundenkontakt. Darauf wies der Kommunikationsexperte Peter Opitz in seinem Vortrag hin. „Bereits wenige Worte können darüber entscheiden, ob ein Autofahrer sich von der Werkstatt gut beraten fühlt und zum Stammkunden mit Potenzial für Zusatzgeschäft wird“, betonte er gegenüber den Teilnehmern. Praxisorientierte Tipps, um den „Kunden zum König zu machen“ – vom Einsatz der Stimme bis zum serviceorientierten Verkaufsgespräch – gab er ebenfalls während der Veranstaltung.

MUT ZU UNTERNEHMERISCHEN ENTSCHEIDUNGEN

Weiterführende Impulse gab es abschließend von Peter Brandl. Der Pilot, Fluglehrer und Motivator sorgte bei vielen Teilnehmern für neue Denkanstöße und ermutigte sie, Entscheidungen zu treffen, um ihr Unternehmen dadurch voran zu bringen und letztendlich die Rendite zu verbessern. Denn wie heißt es doch so schön: „Nur wer wagt, gewinnt.“

Ina Otto