SCHADEN.NEWS







14.08.2019

IRS: „DREI JAHRE ÜBER DEN VERKAUF NACHGEDACHT“

__Herr Fink, warum haben Sie Ihren Betrieb an Intelligent Repair Solutions (IRS) verkauft? __ Das Thema Zukunftssicherheit stand in meiner Zeit als Betriebsinhaber immer ganz oben auf der Agenda. Über die Jahre ist unser Kundenstamm kontinuierlich weitergewachsen. Den Hauptumsatz bestreiten wir mit der Schadensteuerung durch Versicherungen und Leasinggesellschaften. Ich fand, dass es an der Zeit ist, auch die Betriebsführung diesen steigenden Anforderungen anzupassen. Sich dafür einer Gruppe anzuschließen, fühlte sich einfach richtig an, um einen starken Partner im Rücken zu haben.

Wie lange hat es vom ersten Gedanken bis zur Vertragsunterzeichnung gedauert? Ich habe tatsächlich zunächst drei Jahre lang darüber nachgedacht, ob ich den Schritt eines Verkaufs gehen sollte. Nach mehr als 40 Jahren als Betriebsinhaber fiel mir die Entscheidung natürlich nicht leicht. Schlussendlich überzeugte mich das Argument der Zukunftssicherung. Unter diesem Gesichtspunkt ist es tatsächlich der richtige Weg.

Sie führen die Fink GmbH in der vierten Generation. Wie sieht Ihre Zukunft in dem Unternehmen aus? Zunächst ist vorgesehen, dass ich zwei Jahre als angestellter

Niederlassungsleiter die Firma führe. Wenn alles so gut läuft, wie wir es geplant haben, kann ich mir allerdings auch vorstellen, danach noch weiter den Betrieb zu führen.

Wie haben Ihre Mitarbeiter auf den Verkauf reagiert? Als ich meinem 14-köpfigen Team vom Verkauf des Unternehmens zur IRS-Gruppe berichtet habe, war es zunächst skeptisch. Nach wenigen Tagen wich die Skepsis aber der Neugierde: Meine Mitarbeiter stellten mir zahlreiche Fragen, die ich offen und ehrlich beantwortet habe. Viele meiner Angestellten haben auch die Gelegenheit genutzt und sich über die IRS-Gruppe und andere Betriebe, die dem Netzwerk beigetreten sind, informiert. Ich habe meinen Mitarbeitern auch signalisiert, dass es mir von Anfang an wichtig war, dass das komplette Team inklusive der Azubis auch nach der Übernahme zusammenbleibt. Auch dieses Engagement hat dazu beigetragen, dass der gesamte Betrieb heute sehr positiv mit dem Verkauf umgeht.

Was sagen Ihre Großkunden, wie Kfz-Versicherer und Leasinggesellschaften? Unser Beitritt ist gerade einmal zwei Wochen her. Momentan ist die IRS-Gruppe dabei, unsere Großkunden über den Verkauf zu informieren. Zum aktuellen Zeitpunkt liegen uns daher noch keine Reaktionen vor.

Was sind die nächsten Schritte, um den Beitritt zum Netzwerk nach außen zu signalisieren? Momentan arbeiten wir gemeinsam mit der IRS an der Neugestaltung der Fassaden. Die Darstellung wird sich verändern und dem CI der IRS-Gruppe angepasst. Unser Firmenname bleibt jedoch bestehen – unsere Stammkunden wissen also weiterhin, wo sie uns finden.

Was wird sich durch den Verkauf in Ihren Betriebsabläufen ändern? Unser gesamter Firmenauftritt wird in Zukunft noch professioneller gestaltet sein. Das beginnt beim zentralen Einkauf unserer Teile und des Materials und reicht bis zu den Themen der Arbeitssicherheit und Qualitätssicherung. Auch die Schulungen unserer Mitarbeiter steuert die IRS-Gruppe ab sofort über ein spezielles Akademie-Programm aus, sodass das Team auch in Zukunft fachgerecht nach Herstellervorgaben reparieren kann.

__Herzlichen Dank für das Gespräch! __

Ina Otto