



15.07.2020

## CORONA-KRISE: AUF DER SUCHE NACH STRATEGIEN

Wie sich die Corona-Krise auf den Unfallschadenmarkt genau auswirkt, ist derzeit völlig offen. Die Entwicklung im gesteuerten Schadengeschäft deutet aber auch in dieser Woche (14.07.) darauf hin: Vom Vorkrisenniveau ist die Branche noch weit entfernt. Hinzu kommt die Unsicherheit, wie es mit der Corona-Krise grundsätzlich weitergeht. Die Werkstattketten Fix Auto und Intelligent Repair Solutions (IRS) rechnen mit neuen Herausforderungen für die Betriebe und auf absehbare Zeit mit einem geringeren Reparaturvolumen.

### FIX AUTO: „DIE KOSTENSTRUKTUR IM BLICK BEHALTEN“

Der ganz große wirtschaftliche Schock scheint im Schadenmarkt allerdings bisher auszubleiben. Doch die langfristigen Auswirkungen der Corona-Krise werden wohl auch im K&L-Markt spürbar sein. Für den Deutschland-Chef von Fix Auto, Roy de Lange, erfordert die Lage jetzt einen stärkeren Blick auf die Kostenstruktur der Betriebe. „Bisher war die Auftragslage in den meisten K&L-Werkstätten sehr komfortabel und die Umsätze vielerorts stabil“, erklärt Roy de Lange gegenüber schaden.news. Das wird sich jetzt nach seiner Einschätzung ändern, denn ob das Reparaturvolumen zur alten Stärke zurückfindet, ist fraglich. „Wir gehen davon aus, dass sich die Folgen der Corona-Krise noch bis ins nächste Jahr auswirken und eher mit weniger Reparaturaufträgen zu rechnen ist. Ich hoffe daher, dass die Unternehmer ihre Betriebe nun bewusster anhand betrieblicher Kennzahlen steuern.“ Denn durch die Corona-Krise werde die Luft in vielen Betrieben dünner, wenn der Umsatz zurück geht.

Laufen erst einmal Hilfsmaßnahmen wie Kurzarbeitergeld oder Zuschüsse aus und müssen neue Kredite bedient werden, kann es für manch ein Unternehmen eng werden, schätzt Roy de Lange die weitere Entwicklung ein. Die Pandemie zeige zudem, dass ein Notfallplan für einen erneuten Corona-Ausbruch vorhanden sein muss. „Darauf werden Kfz-Versicherer künftig gerade auch bei ihren Partnerwerkstätten achten.“ Werkstätten, die Teil eines Franchisesystems seien, hätten es hier deutlich leichter, da Notfallpläne zentral entwickelt und individuell angepasst würden.

### **IRS: „BETRIEBE FAHREN WÄHREND CORONA AUF SICHT“**

Der Geschäftsführer der IRS Karosserie & Lack GmbH sieht gleich mehrere Herausforderungen auf die Branche zukommen. Natürlich weiß Frank Gerardy genau, dass sich nicht alle Entwicklungen in der deutschen Unfallschadenbranche gleichermaßen auf jeden K&L-Betrieb auswirken. Dafür sind die Marktstrukturen in den Regionen zu verschieden. Doch im Gespräch mit schaden.news nennt er Probleme, mit denen wohl viele Betriebsinhaber in der Corona-Krise kämpfen. „Die Führung der Mitarbeiter und die Planung der Arbeitsprozesse wird künftig schwerer und ist ohne betriebliche Kennzahlen kaum noch möglich“, schätzt er die Lage ein. Der Grund: „Die Schwankungen in der Auslastung werden aufgrund des geringeren Reparaturvolumens stärker und schlagen jetzt eher auf die Arbeitsabläufe durch.“ Denn vor der Krise haben viele Betriebe einen Auftragsstau vor sich hergeschoben, den die Werkstätten jetzt aber weitestgehend abgearbeitet hätten. Damit rückt nach vielen guten Jahren nun wieder stärker die Auftragslage in den Mittelpunkt. Die IRS Group beobachtet zudem, dass die Schadensteuerung immer noch hinter dem Vorkrisenniveau zurückbleibt, wie die Zahlen von Innovation Group bestätigen. „Außerdem scheint sich das Kundenverhalten zu ändern“, stellt Frank Gerardy fest. „Wir sehen derzeit einen wachsenden Anteil an fiktiven Abrechnungen. Offenbar gibt es immer mehr Kunden, die eine Selbstbeteiligung nicht aufbringen wollen oder können und sich die Reparaturkosten eher auszahlen lassen.“ Das alles sorgt dafür, dass die Betriebe während der Corona-Zeit auf Sicht fahren.

### **WAS FOLGT AUS DER KRISENLAGEN?**

Für die Betriebe steigen nach Meinung von Frank Gerardy und Roy de Lange die Anforderungen an die Unternehmensführung. Konkrete betriebliche Kennzahlen in immer kürzeren Abständen seien notwendig, um den Betrieb auf Kurs zu halten. Die Herausforderung der Mitarbeiterführung hebt der IRS Geschäftsführer hervor: „Das Kurzarbeitergeld hat in der akuten Krisenzeit geholfen. Jetzt müssen Mitarbeiter und Chef aber mit der neuen Lage klarkommen, auch mental“, erklärt Frank Gerardy. „Die Anforderungen an die Beschäftigten steigen, sie müssen flexibler werden. Die Aufgabe der Unternehmer wird es sein, kurzfristig die richtigen Entscheidungen zu treffen, Prozesse anzupassen und zu führen.“ Das sind auch entscheidende Faktoren für Roy de Lange von Fix Auto, die aus der Corona-Krise folgen: „Die Pandemie hat auch gezeigt, dass Partnerbetriebe von einem Netzwerk profitieren, da sich Unterstützung schneller organisieren lässt.“ Für Frank Gerardy zählt vor allem die Flexibilität der IRS Group. Zehn der 26 IRS-Standorte hatten in den letzten Wochen zwar Kurzarbeit angemeldet, doch Beschäftigte konnten eben auch in den verschiedenen Betriebseinheiten eingesetzt werden. Fehlt also am Standort Polch ein Mitarbeiter für die Schadenkalkulation, kann ein anderer Beschäftigter aus dem IRS-Betrieb in Bonn unterstützen.

### **CORONA BEEINFLUSST DIE ENTWICKLUNG DER WERKSTATTNETZEN**

Sowohl Fix Auto als auch die IRS Group rechnen nicht damit, dass sie in ihrer Entwicklung von Corona vollständig ausgebremst werden. Frank Gerardy und Roy de Lange sind sich jedoch darin einig, dass sich der Ausbau der Werkstattketten momentan etwas verlangsamt. Fix Auto hat gerade seinen sechsten Franchisepartner unter Vertrag genommen. Weitere werden bis zum Ende des Jahres folgen, kündigt Roy de Lange gegenüber schaden.news an. Auch Frank Gerardy bestätigt: „Das Tempo des Wachstums verlangsamt sich zwar zurzeit etwas durch die Krise, allerdings bleiben wir bei unserer Strategie, gut aufgestellte Betriebe weiterhin zu kaufen.“ Daran herrscht offenbar auch kein Mangel. Erst vor kurzem haben zwei Unternehmer ihre Betriebe nach seinen Angaben an die IRS Group veräußert. Allerdings dürfte sich der Blickwinkel der Werkstattketten auf die Auswahl der Partner durch die Corona-Krise ändern. Waren vor Ausbruch der Pandemie vor allem die betrieblichen Kennzahlen und Ertragslage entscheidend für eine Zusammenarbeit oder einen Kauf,

so rückt nun das Reparaturvolumen in den Fokus. Denn sowohl Frank Gerardy als auch Roy de Lange gehen davon aus, dass die Corona-Krise die Branche noch weit bis ins nächste Jahr beschäftigt – und das Reparaturvolumen nicht so schnell auf Vorkrisenniveau zurückkehrt. Und dann bleibt da noch die weitaus größere und unberechenbare Unsicherheit: Kommt eine zweite Corona-Welle mit weiteren regionalen Lockdowns oder bleibt sie aus?

Christian Simmert