



19.05.2021

NACH VERKAUF AN IRS: „DAS WACHSTUM DES BETRIEBES IST GESICHERT“

Vom Betriebsinhaber zum Niederlassungsleiter: Vor knapp zwei Jahren hat Claus Fink seinen Familienbetrieb in Rheinland-Pfalz an die IRS Gruppe verkauft. Im schaden.news-Interview berichtet er, was sich seitdem für ihn, den Betrieb und die Mitarbeiter geändert hat.

___ Herr Fink, seit dem Verkauf an IRS sind fast zwei Jahre vergangen. Welche Bilanz ziehen Sie heute?

___ **Claus Fink:** Eines kann ich ganz klar sagen: Es war definitiv die richtige Entscheidung, den Betrieb zu verkaufen. Alle meine Erwartungen haben sich erfüllt, die Übergabe hat reibungslos funktioniert.

Inwiefern? **Claus Fink:** Der Grund für den Verkauf lag ja in erster Linie darin, dass ich die Nachfolge des Betriebes sichern wollte, da ich ins Rentenalter kam. Die IRS hat die Grundlage für eine reibungslose Übergabe geschaffen, die ich gut begleiten kann.

___ Sie hatten damals gesagt, alle Betriebsabläufe sollen im Zuge des Verkaufs an IRS professionalisiert werden. Ging diese Planung auf? ___ **Claus Fink:** Die IRS ist ein junges Unternehmen mit dem nötigen

Weitblick für den Markt. Das Team hat alle Prozesse im Werkstattalltag durchleuchtet und durchdacht, angefangen beim Annahmeprozess, der IT, der Arbeitssicherheit bis zu den Laufwegen in der Werkstatt. Dadurch ist der Betrieb in allen Abläufen nun viel effizienter aufgestellt, jeder Mitarbeiter in der Lackiererei hat seinen eigenen Werkstattwagen mit allem notwendigen Material und Werkzeugen – das verkürzt natürlich die Laufwege immens!

___ Wie verlief der Übergang vom Betriebsinhaber zum Niederlassungsleiter für Sie? ___ **Claus Fink:** Für mich persönlich hat sich eigentlich kaum etwas verändert. Ich habe nach wie vor bei Entscheidungen, die den Betrieb betreffen, freie Hand – natürlich immer in Rücksprache mit IRS. Seit einem halben Jahr haben wir auch einen stellvertretenden Betriebsleiter eingestellt – die Zusammenarbeit funktioniert prima.

___ Wie haben ihre Mitarbeiter die Veränderung aufgenommen und begleitet? ___ **Claus Fink:** In unserem Team arbeiten 14 Fachkräfte. Sie waren damals, als ich ihnen von dem Verkauf erzählt habe, natürlich überrascht und auch skeptisch. Aber das Vertrauen der Belegschaft zur Leitung, also mir, meiner Frau und meiner Tochter, ist ungebrochen. Inzwischen haben die Mitarbeiter durch die Entwicklung des Unternehmens gelernt, dass IRS Fink ein Arbeitgeber ist, der Bestand und Zukunft hat. Und um den Fortbestand zu garantieren, hat IRS die besten Voraussetzungen geschaffen.

___ Wie ist das IRS Lackierzentrum Fink durch die Krise gekommen? ___ **Claus Fink:** Sehr gut! Wir mussten im Betrieb keine Kurzarbeit anmelden und hatten auch keine größeren Umsatzrückgänge. Klar ist der Auftragsvorlauf etwas geschrumpft. Aber dadurch können wir die Reparaturaufträge zeitnaher reparieren – sehr zur Zufriedenheit unserer Kunden.

___ Das klingt nach einer krisensicheren Positionierung. Wie ist das möglich? ___ **Claus Fink:** Unser Kundenkreis hat sich in den vergangenen beiden Jahren signifikant erweitert. Zwar waren wir vorher schon sehr gut aufgestellt. Aber durch die Zugehörigkeit zur IRS Gruppe profitieren wir von neuen Verträgen der Gruppe mit neuen Schadenmittlern und auch mit großen Flotten. So wurden wir mit so manchem Schaden beauftragt, der ohne die IRS nicht auf unserem Hof gelandet wäre.

___ Was hat sich im Betrieb durch die Zugehörigkeit zu IRS verändert? ___ **Claus Fink:** Der Betrieb ist im Wachstum, das zeigt sich ganz deutlich und ist dem erweiterten Kundenkreis zu verdanken. Dadurch sind wir auch dabei, den Betrieb zu erweitern. Die Karosserieabteilung wurde bereits um 200 Quadratmeter vergrößert und mit neuen Hebebühnen ausgestattet. In der Lackierung wird demnächst die automatische Mischanlage Moonwalk von PPG installiert. Wir sind dann also auf dem neuesten Stand – für optimale Prozessabläufe!

___ Wie haben Sie den Betriebsverkauf Ihren Kunden vermittelt? ___ **Claus Fink:** Den Versicherern und Flotten ist IRS natürlich ein Begriff, daher haben diese unseren Beitritt zur Gruppe mit Wohlwollen aufgenommen. Zu unseren Privatkunden haben wir schon von je her ein gutes Vertrauensverhältnis. Deshalb hat auch hier der Übergang reibungslos funktioniert.

___ Was denken Sie – wohin wird sich das Geschäft in Ihrer Niederlassung in den kommenden Jahren entwickeln? ___ **Claus Fink:** Den Großteil unseres Reparaturvolumens erwirtschaften wir ja momentan bereits über Versicherer und Flotten. Das wird auch in den kommenden Jahren so bleiben und soll auch noch weiter ausgebaut werden. Aber unser Privatkundengeschäft wollen wir natürlich dabei nicht vergessen. Auch da akquirieren wir nach wie vor neue Kunden, beispielsweise durch unser Smart Repair-Konzept. Auch Autohäuser werden zukünftig weiterhin verstärkt zu unserem Kundenstamm gehören, bin ich mir sicher.

___ Sie hatten beim Kauf erst einmal vorgesehen, zwei Jahre lang als Niederlassungsleiter aktiv zu sein. Diese sind nun fast um. Wie geht es jetzt für Sie weiter? ___ **Claus Fink:** Ich finde den Übergang hin zu einer Niederlassung sehr spannend und die Arbeit macht mir Spaß. Deshalb werde ich erst einmal weiter in der Position bleiben, vorerst für ein weiteres Jahr. Aber nach der Erweiterung unserer

Karosserieabteilung möchten wir nun auch den gesamten Büro- und Empfangsbereich umbauen und modernisieren. Diesen Prozess möchte ich auch gern noch mit begleiten.

Vielen Dank für das Interview!

Ina Otto