SCHADEN.NEWS







13.10.2021

FIX AUTO: BETRIEBE VERTIEFEN AUSBEUL-KNOW-HOW

Sinkende Teilemargen, wachsender Kostendruck in der Schadensteuerung – in diesem Spannungsfeld ist die effiziente Außenhautinstandsetzung ein zentrales Werkzeug zur Sicherung der Rendite im K&L-Betrieb. Für Fix Auto-Partner steht deshalb nach Angabe den Franchise-Systems eine hohe Reparaturquote im Fokus. Beim ersten Karosseriebauer-Training Ende September bei Fix Auto Dresden Nord festigten insgesamt 20 Karosserie-Profis des Werkstattnetzes ihre Fähigkeiten. Roy de Lange, Geschäftsführer des Netzwerks, betont: „Alle unsere Partner arbeiten bereits mehr oder weniger intensiv mit einem der gängigen Ausbeulsysteme. Ziel des Trainings ist es, den Anwendern noch mehr Sicherheit in der täglichen Handhabung zu geben und vor allem auch kleinere Tricks und Kniffe zu vermitteln, die in Summe das Ergebnis deutlich verbessern und den Zeitaufwand reduzieren."

HOHE PREISANSTIEGE BEI KAROSSERIETEILEN

Gerade hat der GDV die Ersatzteil-Preisentwicklung für die zurückliegenden zwölf Monate aufgezeigt. Dabei wird deutlich: vor allem die dem Designschutz unterliegenden Karosserieteile sind von den

Erhöhungen der Automobilhersteller betroffen. So stiegen etwa die Kosten für eine Hintertür um 7,3 Prozent, eine Seitenwand kostete durchschnittlich knapp sechs Prozent mehr. Seit 2013 sind die Kosten für Ersatzteile laut GDV um fast 44 Prozent gestiegen.

INSTANDSETZEN ALS WESENTLICHER RENDITE-HEBEL

Dieser Trend belastet auch die Rendite im Karosserie- und Lackierbetrieb. „Unternehmer müssen daher noch viel stärker als bislang darauf schauen, dass sie, wo immer möglich, den Weg der Instandsetzung einschlagen." Dieser bietet zahlreiche Vorteile: Zum einen können Betriebe 100 Prozent des anfallenden Aufwands in Rechnung stellen, statt Ersatzteilkosten als laufenden Posten durchzureichen. „Unserer Erfahrung nach orientieren sich Unternehmer bei der Festlegung des Reparaturwegs immer noch häufig allein am Umsatz. Viel stärker sollten sie jedoch auf die tatsächlichen Kosten und Margen fokussieren", unterstreicht Roy de Lange. Fix Auto-Betriebe können dafür auf einen Margen-Rechner zurückgreifen, mit dem sie für jedes Fahrzeug schnell durchrechnen können, wo sie mehr verdienen: an der Instandsetzung oder dem Tausch des Teils, sofern letzteres technisch realisierbar ist. Ein weiterer Nutzen der Instandsetzung ist die höhere Prozessstabilität. Denn kommt es nach der Bestellung zu Lieferverzögerungen, kann dies den gesamten Reparaturprozesses stören, wohingegen der Karosseriebauer bei der Instandsetzung direkt mit der Reparatur beginnen kann. In anderen Märkten, so de Lange, sei das Konzept bereits deutlich intensiver in der Anwendung und auch hierzulande legten immer mehr Volumenauftraggeber Wert auf dieses Vorgehen.

„KLEINIGKEITEN, DIE ZUM DEUTLICH EFFEKTIVEREN EINSATZ DER TECHNIK BEITRAGEN"

Im Rahmen des Aufbautrainings konnten die Fix Auto-Karosseriebauer die verschiedenen Techniken verfeinern. „Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren mit dem System, durch das Anwendungstraining konnte ich meine Fertigkeiten jedoch noch einmal verbessern. Oft sind es ja nur Kleinigkeiten, die in Summe jedoch zu einem deutlich effektiveren Einsatz der Technik beitragen", erklärt Lucas Neugebauer von Fix Auto Altmühlfranken. Auch der Einsatz der Klebetechnik war für viele der Teilnehmer eine neue Erfahrung, die sie jetzt mit in ihre Betriebe nehmen wollen.

Ina Otto