



16.02.2022

„95 PROZENT ALLER AUFTRÄGE KÖNNEN UNSERE BETRIEBE BINNEN 24 STUNDEN ABWICKELN“

Rund 200 Betriebe gehören inzwischen zum Lizenzsystem Scheiben-Doktor. Im schaden.news-Interview erklärt Geschäftsführer André Herrmann, warum Lieferengpässe kein Thema für die Partnerbetriebe ist und wie es mit Scheiben-Doktor 2.0 läuft.

__Herr Herrmann, wie stellt sich momentan die Auftragslage in den Scheiben-Doktor-Betrieben dar?

__**André Herrmann:** __Wir verzeichnen momentan große regionale Unterschiede hinsichtlich der Auftragslage. In einigen Betrieben steht der Hof voll, in anderen herrscht Flaute. In Summe stellt sich die Situation also recht verhalten dar. Aber die Tatsache, dass es im Januar und Februar hinsichtlich der Autoglasreparatur generell etwas ruhiger ist, lässt uns dennoch zuversichtlich in die kommenden Monate blicken.

__Die gesamte Branche leidet derzeit unter immensen Lieferengpässen. Wie stellt sich die

Liefersituation für die Scheiben-Doktor-Betriebe dar? __**André Herrmann:** Wir spüren weiterhin sehr wenig von den Engpässen. Lediglich bei einzelnen Scheiben, beispielsweise Sondermodellen, verzeichnen wir Verzögerungen bei der Lieferzeit. Es ist unseren Scheiben-Doktor-Betrieben aber in 95 Prozent aller Fälle möglich, einen Auftrag innerhalb von 24 Stunden abzuwickeln. Unsere Strategie, nicht nur auf einen Lieferanten zu setzen, sondern auf vier, geht somit voll auf, sodass unsere Partner uneingeschränkt arbeiten können.

Vor welchen Herausforderungen stehen Scheiben-Doktor-Betriebe in diesem Jahr? __André Herrmann: __Aktuell beschäftigt die Werkstätten in erster Linie die Einsatzfähigkeit ihrer Mitarbeiter unter Einhaltung der Corona-Notfallpläne. Aufgrund des erhöhten Krankenstandes braucht es mitunter viel Organisationsarbeit, um die Teams – beispielsweise im Schichtsystem – einzusetzen und den Betrieb aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus ist der Fachkräftemangel auch in diesem Jahr ein großes Thema. Viele Betriebe suchen Mitarbeiter zur Verstärkung ihres Teams. Diese sind jedoch momentan nicht verfügbar. Natürlich haben unsere Betriebe auch mit den Preiserhöhungen zu kämpfen, die sich durch alle Bereiche des Werkstattalltags ziehen. Angefangen bei erhöhten Kosten für Energie, Material und Transport bis hin zu gestiegenen Preisen für Kalkulationssoftware. Viertens ist für einen Teil der Scheiben-Doktor-Betriebe auch das Thema Digitalisierung nach wie vor eine große Herausforderung. Einige sind noch nicht up to date.

__Wie unterstützt Scheiben-Doktor seine Partnerbetriebe, um diese Herausforderungen zu bewältigen? __ **André Herrmann:** Was den Kostenanstieg betrifft, können wir durch die Anbindung zu Carlofon zumindest dafür sorgen, dass der Preisanstieg für notwendiges Material nur minimal ist. Dadurch haben Scheiben-Doktor-Betriebe einen klaren Vorteil. Zudem haben wir durch unsere breite Aufstellung hinsichtlich unserer Lieferanten eine gute Ausgangssituation für Preisverhandlungen mit selbigen.

Zudem haben wir Ende 2021 digitale Stammtische eingeführt, bei denen wir unseren Partnern einen Austausch untereinander sowie mit uns in der Zentrale ermöglichen. Zum anderen bieten wir den Partnern einen Betriebscheck an, um herauszufinden, mit welchen Stellschrauben Kosten und Prozessaufwand reduziert werden können.

Nicht zuletzt unterstützen wir beim Marketing, denn allein schon für die Fachkräftegewinnung ist ein etabliertes Image in der eigenen Region oftmals ein wichtiger Baustein. Apropos Fachkräftegewinnung: Wir geben unseren Partnern auch die Möglichkeit, Quereinsteiger in unserem Scheiben-Doktor-Musterbetrieb in Dieburg ein halbes Jahr lang zu schulen.

__Die Digitalisierung schreitet in den K&L- sowie Autoglas-Betrieben voran. Inwiefern gibt es seitens Scheiben-Doktor hier Unterstützung? __ **André Herrmann:** Unter anderem durch unser neues Warenwirtschaftssystem ASWEGAS: Damit ist es nun möglich, einen Auftrag komplett von der Fahrzeugannahme bis zur Übergabe mit Kalibrierungsprotokollen und Unterschrift komplett papierlos und digital durchzuführen. Auch die Scheiben können nun lückenlos im Warenwirtschaftsprogramm bestellt werden. Jetzt geht es daran, die Betriebe mit ins Boot zu holen, das System anzunehmen und ihre Prozessabläufe dadurch nachweislich zu verbessern. Dieser Aufgabe stellen wir uns nun in diesem Jahr.

__Vor beinahe zwei Jahren ist Scheiben-Doktor 2.0 an den Start gegangen. Wie läuft es denn nun mit der Steuerung von Autoglas-Schäden durch die EUROGARANT Autoservice AG? __ __André Herrmann: __Es läuft sehr gut. Die Abwicklung klappt reibungslos. Auch das Thema Rechnungskürzung ist kaum noch ein Thema in den einzelnen Betrieben, weil wir mit der EUROGARANT AG einen kompetenten und starken Partner an unserer Seite haben. Allerdings haben wir auf unserer Scheiben-Doktor-Deutschlandkarte noch einige weiße Flecken. Dabei ist gerade für K&L-Betriebe die Autoglasreparatur als Zusatzgeschäft ein lohnenswertes Standbein. Interessenten können sich gern bei uns melden.

Herzlichen Dank für das Interview!

Ina Otto