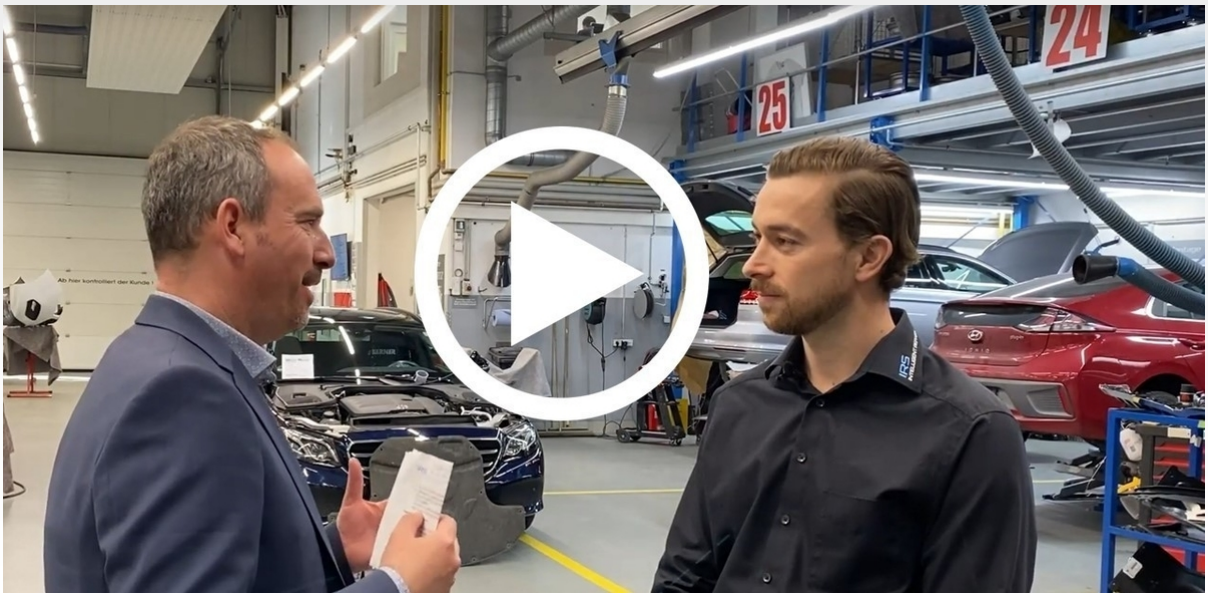


27.04.2022

WIE ORGANISIERT IRS DIE REPARATURABLÄUFE?

Ende 2019 haben die Brüder Timo und Nicolas Bayertz gemeinsam mit ihrem Vater beschlossen, ihre Unternehmen an die IRS-Gruppe zu verkaufen. Dem vorangegangen sei ein rund zweijähriger Entscheidungsprozess. „Letztendlich lag der Hauptgrund, der IRS-Gruppe beizutreten, in der Verlagerung des unternehmerischen Risikos, der Sicherung der Aufbauleistung unserer Familienbetriebe durch unseren Vater sowie der mit dem Verkauf einhergehenden neuen Perspektiven“, erklärt Niederlassungsleiter und inzwischen Direktor Operations Management Timo Bayertz im schaden.news-Video. Rückblickend ist er überzeugt: „Es war der richtige Schritt. Für unsere Belegschaft, die IRS-Gruppe und uns.“

Mit dem Verkauf des Unternehmens gingen einige administrative Veränderungen in den Betriebsabläufen einher – nicht zuletzt bei den ehemaligen Geschäftsführern selbst. „Auch wir mussten uns erst einmal an die neuen Strukturen und Prozesse, die die Entscheidungsfindung betreffen, gewöhnen und freuen uns darüber sie inzwischen aktiv mitgestalten zu können“, berichtet Timo Bayertz.

NEUE BETRIEBE KÖNNEN PROZESSE BEI IRS POSITIV BEEINFLUSSEN

Aber vor allem hinsichtlich der Standardisierung der Werkstattprozesse habe eine Angleichung zwischen dem Betrieb und der Gruppe stattgefunden. Die hohen Standards an den Bayertz-Standorten haben nach Ansicht von Timo Bayertz auch die Prozesse in der gesamten Werkstattgruppe positiv beeinflusst. „Hier konnten wir gegenseitig voneinander partizipieren“, betont Timo Bayertz. So sei es den Betrieben gelungen, nach dem Beitritt zur Gruppe in einigen Bereichen Benchmarks für das gesamte Werkstattnetz zu setzen. Und zwar nicht nur hinsichtlich der digitalen Prozessabläufe, sondern auch in puncto Nachhaltigkeit.

INVESTITION IN NACHHALTIGKEITS-KONZEPTE

„Da die Energie für den Werkstattbetrieb bereits seit Jahren eine der größten Kostentreiber war, haben wir uns schon sehr früh mit Nachhaltigkeits-Strategien auseinandergesetzt“, berichtet der

Niederlassungsleiter im Video. So sind in der Werkstatt Deckenstrahlplatten verbaut, die zur Heizung des Betriebsgebäudes eingesetzt werden. Zudem sorgt eine Photovoltaikanlage auf dem Dach und an der Fassade für einen großen Anteil der Stromversorgung des Betriebes. Darüber hinaus haben die Verkäufer das Unternehmen mit einer acht Tonnen schweren Lithium-Ionen-Batterie ausgestattet, um Lastspitzen aktiv zu managen und die Abhängigkeit der externen Stromversorgung zu verringern – und sichern sich so auch die Einsatzfähigkeit bei der Instandsetzung von Elektrofahrzeugen: Das Unternehmen ist seit 2015 Tesla Approved Body Shop – einer der ersten in ganz Deutschland.

Als nächsten Schritt setzen sich die Brüder mit einer Investition in Blockheizkraftwerke auseinander. „Wir sind immer offen für Innovationen und haben dadurch bereits viele Schritte der Wertschöpfungskette des Marktes kennenlernen dürfen“, betont Timo Bayertz im schaden.news-Interview. So habe die IRS u.a. mit diesen Standorten eine Kooperation mit dem Ausbeulspezialisten Carbon geschlossen, um die Strategie „Instandsetzen vor Erneuern“ weiter voranzutreiben.

WORAUF BETRIEBE JETZT ACHTEN SOLLTEN

Timo Bayertz ist sich sicher: „Betriebe sollten in diesen Zeiten der Sondierung und Rationalisierung vor allem auf drei Dinge achten. Erstens: Sich mit dem Thema Digitalisierung der innerbetrieblichen Prozessabläufe und der digitalen Schadensregulierung beschäftigen, um nicht den Anschluss zu verlieren. Zweitens: Die Nachhaltigkeit in ihrem Unternehmen vorantreiben, um gegenüber externen Markteinflüssen und steigendem Kostendruck gewappnet zu sein. Und drittens: Ein kooperatives Marktumfeld pflegen – sei es zu Lieferanten, Auftraggebern oder auch anderen Betrieben, um weiterhin kompetitiv am Markt agieren zu können.“ Das sind nach Ansicht des Direktors die Grundbausteine, um in Zukunft erfolgreich am Marktgeschehen zu partizipieren.

Ina Otto