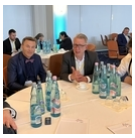
SCHADEN.NEWS



03.05.2023

BVDP NETZWERKSTATT: „DAS WAR EIN ERFOLGREICHER NEUSTART“

Bis auf den letzten Platz besetzt: Laut Verband kamen zur ersten BVdP Netzwerkstatt nach der Corona-Pandemie rund 350 Teilnehmer ins Hotel La Strada in Kassel. Zum ersten Mal seit 2019 traf sich die Branche auf Initiative des Bundesverbandes der Partnerwerkstätten zum Austausch. Das Ziel: Wenige Programmpunkte, dafür viel Zeit für persönlichen Austausch. So hatten die BVdP Mitgliedsbetriebe in Kassel die Möglichkeit, mit Vertretern von Schadensteuerern, Versicherern, Flotten sowie den Lackherstellern, Schadendienstleistern und Ausrüstern ins Gespräch zu kommen.

„BETRIEBE MÜSSEN IN ALL DER KOMPLEXITÄT DEN ÜBERBLICK BEHALTEN UND GLEICHZEITIG PROFITABEL BLEIBEN“

Zu Beginn der Veranstaltung steckte der BVdP-Vorstand mit leicht veränderter Besetzung (siehe Infobox) einige Kernbotschaften des Verbandes fest und skizzierte im Podiumsgespräch kurz die unterschiedlichen Trends, die den Unfallschadenmarkt und die Werkstätten momentan maßgeblich beschäftigen. Dazu gehören unter anderem die E-Mobilität, der Fachkräftemangel und die Nachhaltigkeit. „Die Herausforderung ist, in dieser Komplexität dieser einzelnen Aspekte als Betrieb den Überblick zu behalten und gleichzeitig profitabel zu bleiben“, betonte Vorstandsmitglied Peter Vogel. „Für all die Herausforderungen und Zukunftstrends, die der Unfallschadenmarkt bereithält, braucht es leistungsfähige Betriebe“, fügte Michael Pinto hinzu.

KERNBOTSCHAFTEN AN AUFTRAGGEBER

Der BVdP-Geschäftsführer nannte im Podiumsgespräch vier Punkte in Richtung der Auftraggeber, die „alte Zöpfe abschneiden“ müssten. Punkt eins: „Die kostenlose Ersatzmobilität ist nicht mehr zeitgemäß. Hier muss es neue Konzepte geben“, appellierte Michael Pinto. Zudem sieht der BVdP-Geschäftsführer auch Handlungsbedarf hinsichtlich der explodierenden Kosten für Energie und Material. „Die höheren Preise auf die Betriebe abzuwälzen, ist Wahnsinn. In diesem Sinne ist auch ein Stundenverrechnungssatz inklusive Lackmaterial nicht mehr zeitgemäß“, betonte er. Das System funktioniere nicht mehr. Hier brauche es schon lange eine Lösung, damit die Materialpreisentwicklung nicht weiter von den Werkstätten getragen werden müsse und letztendlich der SVS geschmälert werde. Zudem kritisierte Michael Pinto den weiterhin vorhandenen Prüfwahn durch die Auftraggeber. Die Betriebe haben seiner Meinung nach eh schon sehr knappe Ressourcen. Dieser zusätzliche administrative Aufwand sei daher undenkbar. Zudem stellte der BVdP-Geschäftsführer die Frage, ob es in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Werkstätten und ihren Auftraggebern überhaupt notwendig sei, so viel zu prüfen oder ob unter Partnern nicht auch die Rechnung genügen würde. Vierter Punkt waren die unterschiedlichen digitalen Portale, die ebenfalls den Aufwand bei den Partnerwerkstätten erhöhen. „Wäre es nicht sinnvoller, die Betriebe bereits bei der Entwicklung von digitalen Lösungen mit ins Boot zu holen, um über passende Schnittstellen ins DMS die aufwändige Bedienung mehrerer Portale zu vermeiden?“, stellte er die Frage an die Auftraggeber. Etwaige Stolpersteine müssten aus dem Weg geräumt werden – nur auf diese Weise sei ein kooperatives Schadenmanagement mit einer Win-Win-Situation für beide Seiten realisierbar.

IMPULSE FÜR ZUKÜNFTIGE GESCHÄFTSFELDER UND MITARBEITERFÜHRUNG

In zwei spannenden Vorträgen erhielten die Teilnehmer der BVdP Netzwerkstatt Impulse für ihr Geschäft. So skizzierte Dr. Stefan Bratzel, Gründer und Direktor des Automobilforschungsinstituts Center of Automotive Management (CAM) in Bergisch-Gladbach, den Transformationsprozess der Automobilwirtschaft und somit den Mobilitätswandel in den kommenden Jahren. Die E-Mobilität, aber auch das Thema Konnektivität im Fahrzeug sowie das Autonome Fahren werden den Automobilmarkt in den kommenden Jahren grundlegend verändern, ist sich der Mobilitätsforscher sicher. Dies biete neue Chancen für Werkstätten: „Die neuen Player im Markt sind auch Ihr Geschäft“, richtete er sich direkt an die Betriebe. Wichtige Schritte für die Werkstätten seien in diesem Zusammenhang jedoch, zum einen mit den neuen Marktplayern zu sprechen und die eigene Kompetenz zu verdeutlichen. Zudem sei eine weitere Voraussetzung, die eigenen digitalen Prozesse im Betrieb voranzutreiben – nicht nur kundenseitig, sondern auch bei den werkstattinternen Abläufen.“ Um das Thema Mitarbeiterführung und -bindung ging es im Vortrag von Damaris Landmesser. Die „Expertin für Potentialentfaltung, Leadership und Cultural Fitness“ gab Impulse, um als Betrieb sein Team in Zeiten des Wandels mitzunehmen und den Mut weiterzugeben, sich neuen Herausforderungen zu stellen. Zwar agiert die Speakerin vorrangig auf Konzernebene, baute unter anderem das Händlernetz beim IT-Riesen Google auf, dennoch lassen sich ihre Anregungen durchaus auch auf Unternehmenskultur eines mittelständischen K&L-Betriebs herunterbrechen.

ARVAL IST SCHADENSTEUERER DES JAHRES

Ein Highlight im Rahmen der BVdP Netzwerkstatt war die Verleihung des Preises „Schadensteuerer des Jahres“. Hierbei gab es nach Angaben von Michael Pinto ein Novum: So erhielt den Preis ein Steuerer aus dem Flottengeschäft: Die Arval Deutschland GmbH erreichte in der Bewertung der Verbandsmitglieder über verschiedene Kriterien hinweg die höchste Punktzahl mit 4,5 von 5 möglichen Punkten. Andreas Vogler, Network Service Manager bei Arval, nahm den Preis auf der Bühne entgegen.

„GELUNGENE PREMIERE“ FÜR BVDP-GESCHÄFTSFÜHRER

Übrigens: Für Michael Pinto war die Veranstaltung ebenfalls eine Premiere: „Es war meine erste Netzwerkstatt als Hauptgeschäftsführer des BVdP“, erinnerte er. Denn als Michael Pinto diesen Posten im Herbst 2020 übernahm, befand sich das Land und die Branche durch die Corona-Pandemie im Ausnahmezustand. Das Fazit des Geschäftsführers zur Veranstaltung vergangene

Woche in Kassel fiel gegenüber schaden.news sehr positiv aus: „Es war eine großartige Veranstaltung, die den Kerngedanken der Netzwerkstatt getroffen hat. Der persönliche Austausch stand im Mittelpunkt, und zwar schon am Come-Together Abend mit rund 300 Teilnehmern." Auch die anwesenden Betriebe äußerten sich auf schaden.news-Nachfrage positiv zu der Veranstaltung: „Im Werkstattalltag habe ich sonst selten die Möglichkeit, mit meinen Auftraggebern oder neuen Playern ins Gespräch zu kommen. Daher war die Netzwerkstatt für mich und auch für meinen Sohn, der Geschäftsführer in unserem Betrieb ist, eine gute Gelegenheit, Partnerschaften zu pflegen und aufzubauen sowie neue Impulse für das Geschäft zu erhalten", meinte beispielsweise Betriebsinhaber Uwe Kosmalla aus Leipzig.

Ina Otto