SCHADEN.NEWS



13.12.2023

WEITER (VER)HANDELN!

Es sind wahrlich außergewöhnliche Zeiten, in denen die Unternehmen in unserer Branche in den Jahreswechsel gehen. Das haben auch die Talkgäste unserer letzten Web-TV-Sendung in diesem Jahr noch einmal zum Ausdruck gebracht. Auf der einen Seite herrschen in den Werkstätten Vorlaufzeiten wie noch nie. Auf der anderen Seite ein ebenso hoher Fachkräftemangel. Gleichzeitig belasten hohe Kosten weiterhin die Betriebe, was wiederum zur Folge hat, dass der Stundenverrechnungssatz wohl auch im nächsten Jahr vielerorts angehoben wird. Das zeigt nicht nur die Auswertung unserer aktuellen Umfrage, sondern auch der Blick auf die Schadensteuerer.

Heute berichten wir über die Entwicklung bei riparo. In Holzgerlingen führte Michele Tancredi in diesem Jahr etwa 1.000 Gespräche mit Partnerwerkstätten über die Anpassung ihrer Stundensätze. Der Schadensteuerer wächst derzeit kräftig. Für dieses Jahr erwartet man bis zu 100.000 vermittelte Reparaturaufträge. Eine Entwicklung, die nicht nur daran liegt, dass immer mehr Kfz-Versicherer nach der Übernahme von Innovation Group durch die Allianz nach einer Alternative suchen. Auch die schlechte Schaden-Kosten-Quote sorgt dafür, dass es künftig wohl noch mehr Schadensteuerung gibt.

Die Kostensteigerung ist offenbar ein Kreislauf, der sich aktuell nur schwer durchbrechen lässt. Und der sich natürlich nicht nur auf die K&L-Betriebe beschränkt, sondern alle an der Branche Beteiligten trifft. Die Frage ist, welche Lösungen die Werkstätten im nächsten Jahr dafür finden werden: Anschluss an ein größeres Werkstattnetz oder ein Autohaus? Oder doch eher eine Verkleinerung der Kapazitäten? Verlagerung der Kundenstämme oder gar der Einstieg in ganz neue Geschäftsfelder?

Strategien gibt es eben soviele wie Herausforderungen – auch das wurde im letzten Branchentalk des Jahres deutlich.

Egal, für welchen Weg sich die Werkstätten entscheiden: Wichtig wird sein, weiter zu (ver)handeln und nicht im Stillstand zu verharren.

Ina Otto