



03.04.2024

15 MONATE BETRIEBSINHABER – WIE LÄUFTS BEI MARTIN PLOSS UND LEROY BRUSIUS?

Es war ein mutiger Schritt, den Leroy Brusius und Martin Ploß vor rund 15 Monaten wagten. Beide kündigten ihre Festanstellungen im Außendienst namhafter Ausrüster – der eine beim Lacklieferanten PPG | Nexa Autocolor, der andere beim Schleifmittelhersteller Mirka – und übernahmen jeweils einen K&L-Betrieb. Wie geht es den beiden jungen Unternehmern heute, 15 Monate später? schaden.news hat bei den beiden Betriebsinhabern nachgefragt.

„WIR HABEN UNSEREN UMSATZ DEUTLICH STEIGERN KÖNNEN“

Von der Auftragsseite her kann Martin Ploß, Inhaber von Kfz Simon im fränkischen Pretzfeld, nicht klagen. „Wir haben im Verlauf des Jahres unseren Umsatz deutlich steigern können“, resümiert der 36-Jährige. Seit Mitte vergangenen Jahres ist er HUK-Partner, hat seinen Mitarbeiterstamm bei ungefähr 15 Personen gehalten. Inzwischen ist er auch Mitglied im more-Netzwerk des BVdP, hat seine Homepage und den Betrieb umgestaltet und den ProcessManager von PPG in den Betrieb integriert. Also viele Veränderungen in sehr kurzer Zeit. Dennoch, gibt er zu, sei jeder Tag aufs Neue eine Herausforderung. Das liege unter anderem daran, dass die Mitarbeiterzahl nicht höhergeschraubt werden kann. Gleichzeitig bemängelt er die Zahlungsmoral einiger Schadensteuerer, bei denen er wochenlang auf sein Geld warte.

LANGER VORLAUF DURCH LIEFERENGPÄSSE

Pro Woche schaffen die Mitarbeiter bei Kfz-Simon ungefähr 20 bis 25 Kabinendurchläufe. „Die Auftragslage ist grundsätzlich gut, aber bei größeren Schäden haben wir inzwischen eine Vorlauf von sechs bis acht Wochen. Das liegt auch daran, dass bestimmte Teile einfach nicht lieferbar sind – seit mehreren Monaten warte ich beispielsweise auf ein Armaturenbrett und einen Airbag“, erklärt der Betriebsinhaber im schaden.news-Interview.

UNTERSTÜTZUNG BEI DIGITALISIERUNGSSCHRITTEN

Lobend äußert sich Martin Ploß über die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie in seinem Betrieb. „Hierbei hatte ich ganz viel Unterstützung von Kenan Celikcan.“ Der Betriebsinhaber der adamiok GmbH, gleichzeitig Gründer von New Generation IT, habe ihm im vergangenen Jahr auf einer Branchenveranstaltung von seinen eigenen Erfahrungen mit Digitalisierungstools, wie beispielsweise dem ProcessManager, berichtet und ihn bei der Umstellung unterstützt. Diese gegenseitige Hilfestellungen unter Betrieben ist es, was Martin Ploß an der Branche schätzt. Deshalb findet er auch Netzwerke im Unfallschadenmarkt durchaus sinnvoll.

„ICH SUCHE MIR BEWUSST NISCHEN“

Auch Betriebsinhaber Leroy Brusius hat für seinen Betrieb in den vergangenen 15 Monaten ordentlich investiert. Neues Werkzeug, neue Ausrüstung und eine DEKRA-Zertifizierung. Denn prinzipiell läuft es gut in der Peters Autolackiererei. „Wir konnten unsere lange bestehende Privatkundschaft noch weiter ausbauen und sind Mitte vergangenen Jahres Bundeswehr-Partner geworden“, betont der Betriebsinhaber. Zudem ist die Werkstatt Partner für verschiedene Flotten und Leasinggesellschaften. „Ich suche mir bewusst Nischen, um den bestehenden Umsatz noch zusätzlich mit Geschäft anzureichern“, erklärt der Betriebsinhaber.

DIE FACHKRÄFTE FEHLEN

Und das alles stemmt Leroy Brusius, der selbst täglich mindestens zehn Stunden in seiner Werkstatt steht, mit nur einem einzigen Mitarbeiter plus Aushilfen. Denn genau an dieser Stelle liegt das Problem: Der Betriebsinhaber findet keine Fachkräfte. „Es kommen einfach keine Bewerbungen rein“, erklärt der Inhaber. Mehrere Stellenanzeigen hat er bereits aufgegeben. Inzwischen hat er aber immerhin einen Azubi für seinen Betrieb gewinnen können. Leroy Brusius' größter Wunsch: „Ein funktionierendes Team, mit dem die Arbeit Spaß macht.“

Ina Otto