09.04.2025

VOM HANDWERKER ZUM UNTERNEHMER: SANDRO SCHINDLERS WEG ZUM PROFITABLEN K&L-BETRIEB

Sandro Schindler führt heute einen florierenden K&L-Betrieb mit rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im bayrischen Tirschenreuth, nahe der tschechischen Grenze. Was sein Vater 1981 als reine Lackiererei gegründet hat, entwickelte sich unter der Leitung des heute 43-Jährigen zu einem erfolgreichen Unternehmen mit einer klaren Struktur und effizienteren Prozessen. Als Sandro Schindler 2007 das Zepter übernahm, arbeitete das Unternehmen fast ausschließlich für Autohäuser. Doch der Einstieg in die Schadensteuerung im Jahr 2014 brachte neue Herausforderungen mit sich. „Damals hab ich bis zu 15 Stunden täglich gearbeitet, häufig auch noch selbst in der Lackierkabine gestanden“, erinnert sich der Betriebsinhaber. Die Arbeit war intensiv, und der Druck stieg. „Zu diesem Zeitpunkt wusste ich, dass sich etwas ändern muss, wenn ich mein Unternehmen erfolgreich weiterentwickeln möchte, ohne persönlich auf der Strecke zu bleiben.“

„BEITRITT ZU FIX AUTO WAR WENDEPUNKT“

Der Wendepunkt kam 2018, als Sandro Schindler erstmals Kontakt zu Fix Auto aufnahm. Ein Jahr später trat der Betrieb der Werkstattkette bei und ist in der Region seitdem als Fix Auto Oberpfalz Nord bekannt. Gemeinsam mit Fix Auto Betriebsberater Christoph Rosemeier begann der Betriebsinhaber, das Unternehmen neu zu strukturieren. „Wir haben damals sofort den riesigen Bedarf erkannt“, blickt Christoph Rosemeier zurück. Die ersten Maßnahmen zielten auf eine klarere

Aufgabenteilung und das Einführen einer zweiten Führungsebene ab. Heute gibt es sechs administrative Mitarbeiter im Betrieb, von denen sich vier Serviceberater und ein Serviceassistent um die Annahme und die Kundenkommunikation kümmern, während ein Mitarbeiter die komplette Rechnungsstellung übernimmt – was die Werkstattabläufe spürbar entlastet hat.

MODERNE TECHNOLOGIEN ZUR EFFIZIENZSTEIGERUNG

Für Sandro Schindler war diese zusätzliche Strukturierung ein weiterer Schritt in seiner Entwicklung vom Handwerker zum Unternehmer. Zudem setzte der Betriebsinhaber beispielsweise in der Lackierabteilung auf Effizienzsteigerung durch den Einsatz neuer Technologien und gezielte Schulungen seiner Fachkräfte. Die Einführung der automatischen Mischbank PPG Moonwalk und regelmäßige technische Trainings für die Mitarbeiter verbesserten die Abläufe und verringerten die Nacharbeit. „Das führt zu weniger Fehlern und ermöglicht uns, die Qualität konstant hochzuhalten“, erklärt Sandro Schindler.

REGELMÄSSIGER BLICK AUF DIE KENNZAHLEN

Doch nicht nur technische Verbesserungen haben zum Erfolg von Fix Auto Oberpfalz Nord beigetragen. Sandro Schindler nutzt die regelmäßige Kennzahlenübersicht von Fix Auto, um seinen Betrieb konstant zu steuern. „Ich war von jeher ein Gefühlsunternehmer. Aber durch den regelmäßigen Blick auf die Zahlen und die Unterstützung von Christoph können wir jetzt jeden Auftrag detailliert analysieren und optimieren“, so Schindler. Jeden Montag erhält der Betrieb einen Betriebsvergleich, der nicht nur die Effizienz, sondern auch die verkauften Stunden im Vergleich zu anderen Fix Auto Standorten misst. Gibt es Ausreißer, wird darüber gesprochen, woran das liegen könnte, Best Practices aus anderen Betrieben diskutiert und bei Bedarf gemeinsam umgesetzt. „Das ist das Grundprinzip unseres Netzwerks: Jeder Unternehmer macht irgendwas gut. Wenn wir diese Erfolge teilen und voneinander lernen, profitieren alle Partner in unserer Fix Family davon“, beschreibt der Betriebsberater seine Vorgehensweise.

Die kontinuierliche Weiterbildung und der Austausch mit anderen Führungskräften sind für Schindler ebenso wichtig wie die technischen Innovationen. Hier nutzt der bayrische Unternehmer die Angebote, die das Netzwerk zusammen mit Lackanbieter Nexa Autocolor anbietet, war bereits mehrfach bei Führungstrainings und schickte auch seine zweite Führungsebene auf entsprechende Veranstaltungen, damit sie einen gesunden Umgang mit Führung lernen. „Wenn man einen Betrieb dieser Größenordnung gut führen will, muss man nicht nur ein Handwerker sein, sondern auch als Unternehmer immer up-to-date bleiben“, betont er. Auch seine Meister- und Betriebswirtausbildung hätten ihm eine solide Grundlage für die Unternehmensführung gegeben.

UMTRIEBIGKEIT WAR FLUCH UND SEGEN ZUGLEICH

Christoph Rosemeier beschreibt Schindler als „rastlos und umtriebig“. Diese Eigenschaften seien der Schlüssel zu seinem Erfolg, andererseits aber manchmal auch die Crux. „Es war für ihn nicht einfach, sich von dem zu lösen, was er am liebsten gemacht hat – dem Lackieren. Aber dieser Schritt war notwendig, um sich und das Unternehmen weiterzuentwickeln. Und er hat sich definitiv gelohnt“, betont der Fix Auto Betriebsberater. Er fügt hinzu: „Sandros Geschichte zeigt, wie wichtig es ist, als Unternehmer stets neue Wege zu gehen, Prozesse zu optimieren und sich kontinuierlich weiterzubilden. Nur so lässt sich ein Betrieb erfolgreich und nachhaltig führen.“

Ina Otto