

Smart Repair – Zusammenfassung



Marina Markanian und Herbert Prigge

In den vergangenen Monaten hat sich FML gemeinsam mit der bpr Mittelstandsberatung intensiv mit dem Thema Kleinschadenreparatur beschäftigt. Smart Repair wurde aus verschiedenen betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten durchleuchtet und in den Beiträgen der letzten Monate haben wir Erfolgsfaktoren herausgearbeitet. In diesem abschließenden Beitrag werden die wichtigsten Punkte noch einmal zusammengefasst.

Wie unsere Untersuchungen gezeigt haben, kann der K+L-Betrieb mit Smart Repair Ergebnisse (vor Steuern und Zinsen) von bis zu 80 TEUR realisieren und den Stundenverrechnungssatz nachhaltig erhöhen. Das entsprechende Marktvolumen ist vorhanden.

Doch um diesen Ertrag zu realisieren, muss der Betriebsinhaber die eigene Ausgangssituation kennen und folgende Voraussetzungen schaffen:

Gerade zwischen Smart Repair und dem klassischen K+L-Betrieb gibt es einige Unterschiede. Der entscheidende Unterschied ist, dass es sich bei der Kleinschadenreparatur um eine Art von standardisiertem Massengeschäft handelt in dem es auf eine hohe Auslastung und einen hohen Durchlauf ankommt.

Erst dann ist es möglich, die kalkulierten Erträge zu realisieren.

Um ausreichend Aufträge zu generieren, sind folgende Voraussetzungen zu erfüllen:

1. Es muss ein Mindestpotential an möglichen Aufträgen in Form von Fahrzeugbeständen im Einzugsgebiet vorhanden sein. Ein städtisches Umfeld oder ein Ballungsgebiet mit mindestens 50.000 Einwohnern ist notwendig.

2. Die bisherige Kundenstruktur und die Prozesse sollten auf Privatkunden und schnelles sowie kosteneffizientes Arbeiten auslegbar sein.

3. Aktive Werbung und verkaufsstarkes Personal sind für den Erfolg entscheidend.

Also: Betriebsinhaber, die planen die gesamte Palette „Smart Repair“ anzubieten, müssen sich bewusst sein, dass es sich um ein völlig anderes Geschäftsmodell handelt. Diese veränderten Bedingungen müssen bereits während der Planung des Aufbaus einer Smart Repair-Sparte berücksichtigt werden.

Unter diesen Voraussetzungen ist es dem Betrieb möglich die Potentiale für einen wirtschaftlich erfolgreichen Geschäftsbereich zu heben und ein weiteres Standbein zu schaffen.

Herbert Prigge & Marina Markanian

