

Smart Repair

So berechnen Sie die Wirtschaftlichkeit



Herbert Prigge

Karosserie- und Lackierbetriebe stehen unter Druck. In Zeiten knapper werdender Marktvolumen wird der Wettbewerb intensiver. Zudem belasten die immer neuen Investitionen, die notwendig sind, um für Anforderungen in der Zukunft gerüstet zu sein. Verständlich, dass sich Betriebsinhaber die Frage nach Alternativen stellen. Anbieter von Smart Repair-Systemen versprechen ordentliche Ertragsmöglichkeiten bei angemessenen Investitionen.

Wir haben nachgerechnet:

Investitionsbedarf

Smart Repair ist ein Sammelbegriff. Er beinhaltet diverse Methoden zur Reparatur von Kleinschäden an Kfz.

Entsprechend diesem Sammelbegriff kann der Investitionsbedarf von ganz gering zu vergleichsweise hoch rei-

chen. Wollte man alle Smart-Repair-Leistungen (Lackschäden- und Felgenreparatur, Scheinwerferaufhellungen sowie Interieur-Reinigung) anbieten, liegen die Investitionen bei rd. 50.000 €. Dabei ist zu berücksichtigen, dass für mehrere Arbeitsplätze nicht die komplette Summe neu erforderlich wird.

Umsatz und Kostenkalkulation:

Die Preise für die Leistungen variieren zwischen den einzelnen Leistungsarten und können je nach Schaden verschieden sein. Zusätzlich spielt natürlich die jeweilige Region – ob Stadt oder Land, Ost oder West – eine Rolle. Wir geben durchschnittliche Werte weiter:

Erfahrungswerte zeigen, dass ein durchschnittlicher Umsatz in Höhe von 200-230 € pro Auftrag erzielt werden kann. Der Wareneinsatz liegt bei 10-15 Prozent und variiert je nach Auftragsart. Pro Mitarbeiter können am Tag zwischen 3-4 Aufträgen ausgeführt werden. Eine Steigerung bei längerer Erfahrung im Bereich Smart Repair ist auf 7-8 Aufträge pro Tag möglich. Das bedeutet immerhin einen Umsatz von bis zu € 1.600 pro Tag bei voller Auslastung.

Bleiben wir realistisch und vorsichtig. Durchschnittlich fünf Aufträge à € 200 bedeuten aber immer noch einen Jahresumsatz von zirka € 150.000 bis € 180.000 p.a.

Voraussetzung ist eine ausgefeilte professionelle und regelmäßige Werbung im Einzugsgebiet. Eine Faustformel sind da rd. fünf Prozent vom Umsatz. Nach Personal und Material also eine für ein Handwerksunternehmen ungeübte Größe.

Bei sonstigen betrieblichen Aufwen-



Marina Markanian

dungen für Verwaltung, die deutlich geringer sind als bei Schadenabwicklungen mit Versicherungen, Standortkosten, Steuerberater, usw. verbleibt bei optimistischer Betrachtung eine Rendite vor Zinsen, Steuern und Unternehmerlohn von rd. 20 Prozent vom Umsatz. Und das ist im Vergleich zu vielen K+L-Betrieben ein guter Wert.

Fazit:

Smart Repair als alternatives Angebot ist je nach Betrieb eine sinnvolle Ergänzung. Allerdings ist so etwas nicht mal nebenbei gemacht, sondern bedarf einer vollen Konzentration und sehr stringenten Umsetzung. Im nächsten Beitrag werden wir das Thema Marketing und Vertrieb für dieses Segment näher beleuchten. □

Marina Markanian und Herbert Prigge, bpr-Mittelstandberatung GmbH, Dortmund