

# „Weiter so wird ein Sterben auf Raten“

Kfz-Werkstätten stehen vor großen Herausforderungen. Mit einem neuen Programm auf KI-Basis wollen die Berater von Wolk After Sales Experts die Betriebe jetzt fit für die Zukunft machen.

Auf den ersten Blick betrachtet, kommen die Kfz-Werkstätten im Vergleich zu anderen Branchen glimpflich durch die Corona-Krise. Schließlich wurde die Reparatur von Kraftfahrzeugen als systemrelevant eingestuft, so dass die Betriebe weder im Frühjahr noch jetzt in der Wintersaison vom Shutdown betroffen waren beziehungsweise immer noch sind. Dennoch kommt die Krise zu einer Zeit, in der die gesamte Automobilbranche vor großen Veränderungen und Herausforderungen steht. Am meisten spürbar wird dies aktuell durch die Digitalisierung und Elektrifizierung.

„Einfach weiter so wird ein Sterben auf Raten“, warnt Antti Wolk, Geschäftsführer bei Wolk After Sales Experts. Daher müssten jetzt die Weichen für die kommenden Herausforderungen gestellt werden. Denn nur ein finanziell gesunder Betrieb werde die Flexibilität haben, die notwendigen Änderungen vorzunehmen. Mit dem neuen Beratungsprogramm „Werkstatt ProFit 2.0“ wollen die Berater aus Bergisch-Gladbach dazu beitragen, Werkstätten fit für die Herausforderungen der Zukunft zu machen.

## Daten in Echtzeit

„Das Programm analysiert die Betriebs-Fitness anhand der eigenen Daten in Echtzeit“, erläutert Wolk. Eine KI-basierte Analysesoftware liest dafür die Daten aus dem DMS-System der Werkstatt aus und liefert zahlreiche wertvolle Indikatoren für den Vergleich. Auf diese Weise lasse sich visuell darstellen, in welchen Bereichen ein Betrieb im Vergleich zum Vorjahr und Wettbewerb besser oder schlechter abschneidet.

„Die Daten aus der Warenwirtschaft einer freien Werkstatt sind Gold wert. Wir analysieren die vorhandenen Daten und erarbeiten einfach umzusetzende Maßnahmen. Die Visualisierung und das wöchentliche Feedback darüber, ob die Maßnahmen greifen, machen das Programm attraktiv für Chef und Mitarbeiter“, sagt Peter Schmitz, Werkstatt-Berater bei Wolk After Sales Experts.

Die Berater setzen aber auch auf den „menschlichen Faktor“: „Wir glauben, dass es

„Die Daten aus der Warenwirtschaft einer freien Werkstatt sind Gold wert.“

**Peter Schmitz,**  
Werkstatt-Berater  
bei Wolk After Sales  
Experts

nicht ausreicht, dem Besitzer der Autowerkstatt nur Daten zur Verfügung zu stellen. Diese Leute sind bereits mit Arbeit und Zahlen überladen. Daher hat jeder Teilnehmer an unserem Programm einen eigenen Berater, der ihn darin unterstützt, eine bessere Rentabilität zu erreichen“, folgert Antti Wolk. Für Werkstatt ProFit 2.0 können im ersten Jahr staatliche Fördermittel in Höhe von bis zu 50 Prozent beantragt werden. Wolk After Sales Experts übernehmen dabei die Antragstellung.

## Zusätzliche Liquidität für Investitionen

Derzeit haben sich bereits über 50 Werkstätten in Deutschland dem Beratungsprogramm angeschlossen. In den Niederlanden ist das Angebot schon seit einigen Jahren etabliert. Dort würden rund 1.000 Werkstätten die Informationen des Systems nutzen. „Aufgrund unserer Erfahrung in den Niederlanden erzielen Werkstätten, die sich diesem Programm angeschlossen haben, durchschnittlich 12.000 Euro mehr Gewinn pro Jahr. Diese zusätzliche Liquidität steht nun für Investitionen in Technik oder Wachstum zur Verfügung“, betont Michael Quack, Werkstatt-Berater bei Wolk After Sales Experts. (JG) ■



Hier gibt es weitere Infos über Werkstatt ProFit 2.0: [wolk-aftersales.com](http://wolk-aftersales.com)



Als systemrelevant eingestuft: die Reparatur von Kraftfahrzeugen.



Foto: Wolk After Sales Experts



Michael Quack, Werkstattberater bei Wolk After Sales Experts

## Konkrete Tipps für mehr Umsatz

**M**ichael Quack, Werkstattberater bei Wolk After Sales Experts, zum praktischen Nutzen des Beratungsprogramms „Werkstatt ProFit 2.0“.

### Wo liegen die typischen Schwachstellen der Betriebe?

» **Michael Quack:** Die Werkstätten waren in der Vergangenheit schon ein bisschen verwöhnt, weil die Kunden eigentlich immer von alleine gekommen sind. Viele Werkstattbetreiber haben sich daher noch nie ernsthaft um Vertrieb und Marketing kümmern müssen. Wenn dann aber die Nachfrage nachlässt, wirkt sich das schnell auf die Auslastung aus.

### Die Werkstätten sind ganz gut durch die Corona-Pandemie gekommen. Gibt es dennoch betriebswirtschaftliche Probleme?

» **M. Quack:** Das ist individuell natürlich sehr unterschiedlich. Vom Grundsatz her profitieren die Werkstätten noch davon, dass es im vergangenen Jahr zwar zuerst eine Delle gab, dann aber eine deutliche Erholung. Allerdings ist festzustellen, dass die größeren Reparaturarbeiten zunehmend ausbleiben. Darunter leidet die Ertragshöhe pro Auftrag. Man sollte daher sein Augenmerk stärker auf die Standardarbeiten

„Wir übernehmen praktisch die Aufgabe eines Trainers, um aus den vorhandenen Daten und dem Marktvergleich Handlungsempfehlungen abzuleiten.“

legen. Es geht darum, diese deutlich profitabler zu handhaben.

### Wo kann das System Werkstatt ProFit helfen, Schwachstellen im Betrieb aufzudecken?

» **M. Quack:** Genau an dem Punkt, über den wir gerade gesprochen haben: Beim durchschnittlichen Auftragswert pro Rechnung. In einem konkreten Beispiel hatte eine Werkstatt im Jahr 2019 einen durchschnittlichen Auftragswert von 370 Euro – was ein guter Wert ist. Im Jahr 2020 ist dieser Betrag auf 290 Euro abgesackt. Es fehlen also 80 Euro pro Auftrag. An dieser Stelle kann man gut einsteigen mit der Analyse. In welchen Warengruppen hat die Werkstatt verloren? Bei welchen Kunden hat sie verloren? Daraus kann man konkrete Handlungsempfehlungen ableiten. Anhand der Zahlen können wir der Werkstatt sehr genau sagen, an welchen Themen sie arbeiten muss.

### Die individuelle Beratung ist also ein wichtiger Bestandteil des Konzepts?

» **M. Quack:** Absolut. Werkstatt ProFit besteht aus der Datenanalyse und dem wöchentlichen Report. Aber das alleine hilft ja nicht. Man braucht jemanden, der das interpretiert. Wir lassen die Inhaber von Kfz-Werkstätten mit den Daten nicht alleine und übernehmen praktisch die Aufgabe eines Trainers, um aus den vorhandenen Daten und dem Marktvergleich handfeste Handlungsempfehlungen abzuleiten.

### Nennen Sie uns bitte ein Beispiel...

» **M. Quack:** Nehmen wir das Thema Batterie: Man verkauft nur dann viele Batterien, wenn man alle Fahrzeuge testet, die in die Werkstatt kommen. Wenn man ein Testgerät mit Drucker nutzt, kann man das Ergebnis dem Kunden direkt zeigen. Da ca. 15 bis 17 Prozent der Fahrzeugbatterien in keinem guten Zustand sind, hat man sehr gute Chancen, das Geschäft auch tatsächlich zu machen. Unsere Erkenntnisse kann man auf diverse andere Produktgruppen übertragen.

### Wie hoch sind die Kosten für das System? Lohnt sich das auch für kleine Werkstätten?

» **M. Quack:** Die Kosten liegen im ersten Jahr bei etwa 2.700 Euro, unabhängig von der Werkstattgröße. Der Betrieb erhält dafür eine staatliche Förderung. Da das System in den Niederlanden von über 1.000 Werkstätten eingesetzt wird, haben wir viele belastbare Zahlen, die die Wirksamkeit zeigen. Durch den Einsatz des Programms macht eine Werkstatt pro Arbeitsbühne im Jahr mindestens 7.000 Euro mehr Umsatz, was im Ergebnis 4.000 Euro entspricht. Das kann man mit der Zahl der Bühnen multiplizieren. Es lohnt sich also sehr schnell. INGO JAGELS ■