

# „Jährlich 7.000 Euro mehr Umsatz pro Bühne sind möglich“

**Digitale Analyse aller Werkstattprozesse mit persönlicher Expertenberatung soll mehr Geld in die Kasse spülen**

Immer komplexere Motor- und Steuersysteme, Digitalisierung, Elektromobilität: All das fordert (freie) Werkstätten zunehmend heraus. Um zu erkennen, an welchen Stellschrauben Betriebe kurz- und langfristig drehen können, um erfolgreich zu bleiben, wurde das Werkstattberatungsprogramm ProFit2.0 neu aufgelegt. KRAFTHAND erklärt, wie es funktioniert.



In den Systemen der Kfz-Betriebe schlummert ein großer Datenschatz, der mit entsprechender Analysesoftware gehoben und zum Wohle des Unternehmens genutzt werden kann. Bilder: Wolk After Sales

**W**elche Teile sind Ladenhüter und welche verbaut die Werkstatt am häufigsten zu welchem Preis? Sind die Mitarbeiter während ihrer Arbeitszeit durchgängig produktiv? Wie hat sich der Kundenstamm entwickelt und wie läuft das Reifen- oder Batteriegeschäft im Vergleich zur Konkurrenz? „In den DMS-Systemen der Werkstätten schlummert ein riesengroßer Datenschatz, der nur analysiert werden muss“, sagt Werkstattberater Michael Quack von Wolk After Sales Experts. Seit mehr als zehn Jahren berät er Kfz-Betriebe, wie es an der ein oder anderen Stelle wirtschaftlich besser laufen könnte.

Und laut Geschäftsführer Antti Wolk ist ein solcher Betriebsfitness-Check im Jahr 2021 mit Blick auf die sich stark wandelnde Automobilbranche – mit den Themen

„Die Leute sind mit Arbeit und Zahlen bereits überladen. Daher hat jeder Teilnehmer einen eigenen Berater, der ihn berät, wie die Werkstatt eine bessere Rentabilität erreichen kann.“

Elektrifizierung, Digitalisierung, Komplexität neuer Technologien und zunehmendem Fachkräftemangel – dringender denn je geboten und auf der Basis einer KI-Analyse-Software in dieser Form erstmals auch für freie Betriebe möglich.

## So viele Daten wie nie

Konkret erfassen Werkstattcoach Quack und seine Kollegen mit Hilfe der intelligenten WESP-Analysesoftware sämtliche relevanten Informationen aus dem individuellen Werkstattssystem. „Wir sehen dann genau, wie und wo Kfz-Profis mehr aus ihrem Unternehmen herausholen können,“ erklärt Quack. KI-basierte Analysesoftware wertet die Daten aus mittlerweile

# Steckbrief

## Betriebsfitness-Check in vier Schritten

- 1 Besuch eines Beraters persönlich oder per Telefon für ein erstes Gespräch. Schriftliche Vertragsvereinbarung für eine Erstanalyse. Keine Bindung an weitere Leistungen.
- 2 IT-Spezialist nimmt telefonisch Kontakt auf, um die erforderliche Software auf dem lokalen Werkstattcomputer zu installieren. Zeitdauer: 30 Minuten.
- 3 Nach etwa zwei Wochen liegen die Analyseergebnisse vor und der Berater besucht den Betrieb vor Ort. Die Erstanalyse wird präsentiert und die Werkstatt bekommt Einblicke, wie gut der Betrieb mit verschiedenen Reparaturleistungen dasteht. Erste konkrete Handlungsempfehlungen werden gemeinsam besprochen.
- 4 Hat die Erstanalyse überzeugt, kann weitere Beratung vereinbart werden. Dann gibt es jede Woche eine aktualisierte Zusammenfassung der Ergebnisse und der Berater besucht den Betrieb alle drei Wochen. Der Vertrag kann für ein Jahr oder für jeweils drei Monate abgeschlossen werden. Die Werkstatt entscheidet nach jedem Beraterbesuch, ob das Beratungsprogramm weitergeführt werden soll.

kt

Quelle: Wolk After Sales Experts

acht verschiedenen DMS-Systemen aus und liefert vergleichbare Indikatoren. „So können wir sehr schnell visuell darstellen, in welchen Bereichen ein Betrieb im Vergleich zum Vorjahr und Wettbewerb besser oder schlechter abschneidet.“

„7.000 Euro Umsatz mehr pro Hebebühne pro Jahr und ungefähr 3.000 Euro mehr Gewinn pro Bühne pro Jahr winken Teilnehmern, die das Programm durchlaufen und die entsprechenden Lehren daraus ziehen“, erläutert Quack im (Podcast)Gespräch ([www.krafthand.de/redaktionsstimme/](http://www.krafthand.de/redaktionsstimme/)) mit KRAFTHAND. Somit soll sich das Projekt von alleine finanzieren und Liquidität für Investitionen schaffen, beispielsweise in Prüf- und Diagnosetechnik sowie Arbeitsplatzsicherheit.

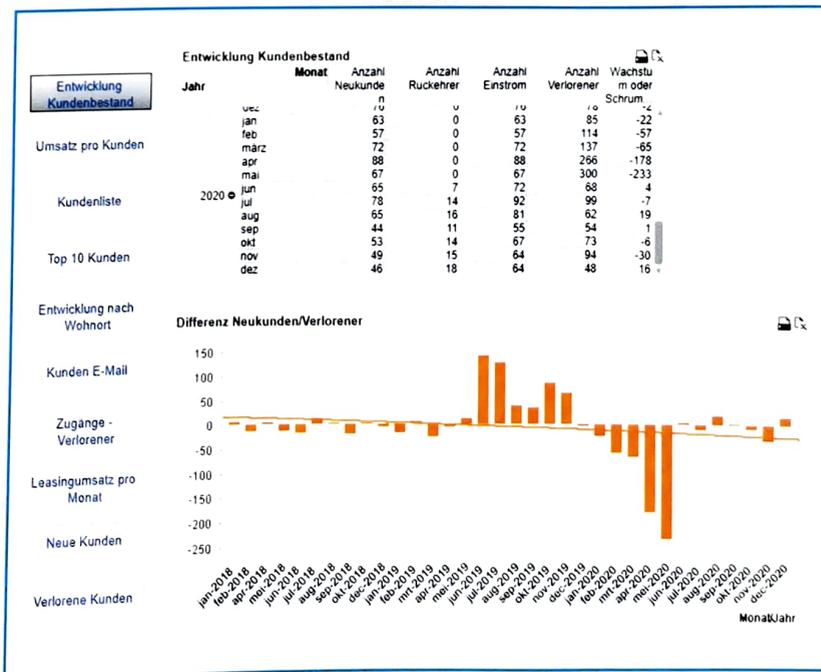
### Fördermittel stehen bereit

Demgegenüber steht ein Invest für die etwa zweistündige Erstanalyse der Unternehmensdaten von einmalig 475 Euro inklusive Einrichten einer Schnittstelle und der Benennung der kurz- und langfristigen Umsatzpotenziale. Bei weiterer Zusammenarbeit gibt es zwei Optionen: das sogenannte Basispaket für 2.300 Euro oder das Premiumpaket mit umfangreicherer Beratung und Onlinemarketing-Optimierung, um neue Kunden zu gewinnen für 2.700 Euro nach Abzug der staatlichen Förderung. Diese können Werkstattunternehmer nämlich für ProFit 2.0 im ersten Jahr beantragen, zwischen 50 und 80 Prozent. Die Berater von Wolk After Sales Experts übernehmen die Antragstellung, so dass auch dies keinen zusätzlichen Aufwand nach sich zieht.

### Vorteil: ein persönlicher Werkstattcoach

Der größte Trumpf ist laut Wolk und Quack allerdings der menschliche Faktor. Denn ihrer Ansicht nach reicht es nicht aus, dem Besitzer oder Manager der Autowerkstatt nur Daten zur Verfügung zu stellen: „Wir erkennen, dass diese Leute bereits mit Arbeit und Zahlen überladen sind. Daher hat jeder Teilnehmer an unserem Programm einen eigenen Berater, der den Werkstattinhaber darin berät, wie eine bessere Rentabilität erreicht werden kann.“

Kerstin Thiele



Ein Einblick, der mit Werkstatt-ProFit2.0-Performance-Optimierung möglich ist: Entwicklung der Kundenstruktur, Neukunden versus Stammkunden.