



2025 wird für den Autohandel ein spannendes und entscheidendes Jahr. Aber auch die Werkstatt muss sich rechtzeitig auf die Veränderungen und neuen Anforderungen einstellen.

Von Gerald Weiss

Von Auslastung und verkauften Stunden



„Ein produktiver Mitarbeiter sollte 80 Prozent seiner Arbeit ‚auf Auftrag‘ leisten.“

Michael Zülch, zülchconsulting

Die Kfz-Branche steckt in einem tiefgreifenden Wandel. Davon ist zwar der Handel derzeit stärker betroffen, aber auch die Werkstatt muss rechtzeitig Weichen stellen und Stellschrauben drehen. Dabei waren die vergangenen Jahre von sehr guter Auslastung sowie einem hohen Reparatur- und Instandsetzungsbedarf der

Betriebsklima zu realisieren, weniger Krankenstände und weniger Fehler zu erzeugen.

Ebenso müssen auch die Konditionen, kostenlose Serviceleistungen oder Termindruck für gewerbliche Kunden berücksichtigt werden. „In welchem Ausmaß braucht man die Flotten, kann man über Konditionen noch einmal reden. Oder kann man andererseits neue Flotten gewinnen, die nicht mehr bereit sind, die Stundensätze der großen Markenwerkstätten zu bezahlen?“, fragt Zülch, der die Analyse der Bestandskunden als wichtigen Teil seiner Beratungstätigkeit sieht.

Fahrzeuge geprägt. In Verbindung mit der knappen Situation bei den Fachkräften konnten die Werkstätten nicht über mangelnde Beschäftigung klagen. Ob der hohe Stress-Faktor auch entsprechende Erträge gebracht hat und ob der hohe Bedarf bleibt, steht freilich auf einem anderen Blatt.

Auslastung ist nicht gleich Ertrag

„Es gibt operative und strategische Themen die laufend analysiert und optimiert werden müssen“, weiß Michael Zülch. „Zur Strategie gehören die Positionierung und Ausrichtung samt der Frage: Mit wem wollen wir in Zukunft welche Umsätze machen? Ist Wachstum tatsächlich die oberste Priorität oder geht es mit dem Fachkräftemangel eher in Richtung Konsolidierung oder sogar Reduktion?“, so Zülch: „Oft tut den Betrieben eine Gesundschumpfung betriebswirtschaftlich sogar gut.“ Das gibt den Betrieben und deren Mitarbeitern die Möglichkeit, etwas entspannter zu arbeiten, ein besseres

Auftragsbezogene Zeiterfassung

Operativ geht es um Auslastung und Verrechnung. Denn wenn die Betriebe von Auslastung sprechen, heißt es nicht, dass auch der notwendige Anteil an produktiver Arbeit verrechnet werden konnte und es heißt schon gar nicht, dass die entsprechenden Erträge erwirtschaftet wurden. Dabei bringt Zülch Lösungen wie die auftragsbezogene Zeiterfassung ins Spiel. „Das wäre auch bei kleinen Betrieben mit Tablets ganz einfach umzusetzen.“ Die Analyse, wo liegen wir gut, wo liegen wir schlecht, wäre damit ganz einfach möglich.

„Ist die Auslastung schlecht, obwohl die Nachfrage hoch ist, muss man analysieren, ob die Mitarbeiter richtig eingesetzt wurden.“ Konnten die Techniker tatsächlich produktiv arbeiten oder waren sie mit Hol- und Bring-Service, Rangieren oder Ersatzteilbeschaffung beschäftigt? „Ein produktiver Mitarbeiter sollte 80 Prozent seiner Arbeit ‚auf Auftrag‘ leisten“, so Zülch.

Vortrag auf der AutoZUM von Michael Zülch: „Die erfolgreiche Werkstatt: Erträge, Kalkulation, Kennzahlen“

Donnerstag, 23.1., 11 Uhr, Bühne Halle 10

AUTOZUM
SALZBURG

Selbst wenn das der Fall ist, ist noch immer nicht sichergestellt, dass dieser Auftrag auch „verkauft“ werden kann. „Wir nennen das den Leistungsgrad, und der hängt stark am Prozess.“ Ob die Arbeitszeit des Mitarbeiters verrechnet werden kann, liegt auch an der Ursache für den Mehraufwand: Warum hat die Arbeit länger gedauert als kalkuliert bzw. im Kostenvoranschlag angeboten? Liegt der Fehler beim Betrieb oder beim Kunden, etwa weil falsche Angaben gemacht wurden, Arbeiten nicht beauftragt wurden oder Tätigkeiten nachträglich dazugekommen sind? „In nicht verrechneten Leistungen liegt bei vielen Betrieben noch großes Potenzial. Die auftragsbezogene Zeiterfassung ist dafür das entscheidende und objektive Werkzeug.“

Teilekalkulation

„Wir leben nicht vom Rabatt“, ist Zülch überzeugt, wenn er über den Teilebereich spricht. In der Regel würden Betriebe den Listenpreis für Ersatzteile verrechnen und den Rabatt des Teilehändlers als Marge einbehalten. „Es gibt eine Vielzahl von Teilen, die beim Kunden nicht preissensibel sind, wo 10 bis 15 Prozent aufgeschlagen werden könnten, ohne dass es den Kunden stört oder der Rechnungsbetrag auffällig höher wird. Schließlich



Foto: Adobe Stock/Coradentoffi

gebe es keinen vorgeschriebenen Automatismus für die Preiskalkulation. „50 Prozent der Teile sind problemlos nachkalkulierbar, die Summe des Gesamtauftrages wäre dann ein paar Prozent höher, der Ertrag für die Werkstätte übers Jahr aber deutlich spürbar. Dafür muss man sich dem Thema aber widmen und der Unternehmer braucht entsprechend Zeit.“ Die werden sich nicht nur die Autohaus-, sondern auch die Werkstättenbetreiber im Jahr 2025 nehmen müssen. •

Die digitale Werkstatt-Organisation übers Mitarbeiter-Tablet ist auch in kleinen Werkstätten zukunftsweisend

AUTOZUM SALZBURG

DIE ÖSTERREICHISCHE FACHMESSE
FÜR DEN AUTOMOTIVEN
AFTERSALES MARKET

22. – 25. Jänner 2025
MESSEZENTRUM SALZBURG

**JETZT
TICKET
SICHERN!**

