

kb+ Autoglas

# Erfolgreich im ehemaligen Pferdestall

11.02.2024 · Von [Jakob Schreiner](#) · 4 min Lesedauer · 

Die freie Werkstatt Autoservice Winter hat sich in einer ungewöhnlichen Immobilie etabliert und ein erfolgreiches Werkstattgeschäft aufgebaut. Ein Schwerpunkt liegt auf dem profitablen Glasgeschäft, das der Betrieb aktiv betreibt.



*Geschäftsführer Tino Winter weiß, dass das Glasgeschäft kein Selbstläufer ist. Bis zu zehn Scheiben tauscht der Betrieb jede Woche aus.*

*(Bild: Schreiner – »kfz-betrieb«)*

Dort, wo Tino Winter die Scheibe austauscht, standen früher keine Autos, sondern Pferde. Der Geschäftsführer der gleichnamigen freien Werkstatt im Süden Leipzigs, außerhalb des Zentrums, ist in dem für eine Kfz-Werkstatt doch recht ungewöhnlichen Gemäuer seit 1997

ansässig und repariert dort Fahrzeuge. Die vielen Bögen im Inneren seiner Werkstatt lassen noch erkennen, wo die Tiere einst in den Boxen standen. Und auch von außen erinnert hier – bis auf das ein oder andere Schild und vielleicht die beiden Rolltore – nicht viel an einen Kfz-Betrieb.

„Wir haben uns in den letzten 25 Jahren technisch immer weiterentwickelt – nur eben räumlich nicht“, sagt Tino Winter. Das sei zu Stoßzeiten – etwa wenn die Reifenwechselsaison losgehe – zwar schon immer wieder eine Herausforderung. Aber mit seinem eingespielten Team und der richtigen Abstimmung funktioniere das. Auch der Standort selbst ist alles andere als ideal, erzählt Winter. „Wir haben hier keine Straßenlage und die Werkstatt sieht eigentlich keiner“, sagt er. Selbst Bewohner, die seit Jahrzehnten in der Gegend wohnen, würden seine Werkstatt auf dem ehemaligen Gehöft jetzt noch neu entdecken und zeigten sich verwundert.

## BILDERGALERIE



Trotz der versteckten Lage und der beengten räumlichen Situation des Betriebs ist es Tino Winter und seinem Team gelungen, über die vergangenen zwei Jahrzehnte ein erfolgreiches Werkstattgeschäft aufzubauen. Rund 2.500 Stammkunden zählt der Betrieb, die regelmäßig für Wartungs- und Serviceleistungen vorbeikommen. Dafür macht Winter einige Aspekte verantwortlich. „Wir haben keinen wirklichen Markenschwerpunkt und reparieren wirklich kreuz und quer durch die Modell- und Markenpaletten“, sagt er. Zudem arbeiteten sie schnell, kompetent und zu guten Preisen und betreuten die Kunden persönlich und unkompliziert.

## Glasgeschäft im Fokus

Ein Schwerpunkt des Betriebs liegt dabei auf dem Glasgeschäft, wobei Winter realistisch feststellt: „Klar könnte man immer noch mehr machen, aber für unsere Betriebsgröße

machen wir schon ziemlich viel Glas.“ Rund zehn Scheiben tauscht der Betrieb in einem Monat aus, also etwa 120 Stück jedes Jahr. Legt man eine Glasbruchquote zwischen fünf und sechs Prozent und die 2.500 Stammkunden zugrunde, schöpft der Betrieb sein Potenzial bereits sehr gut aus. Insgesamt sind bei Winter fünf Personen in Vollzeit beschäftigt. Dabei übernimmt ein Mitarbeiter federführend das Glasgeschäft. Er verfügt über umfassendes Fachwissen und bringt die für die Arbeiten nötige Routine mit.

Das Wichtigste im Glasgeschäft sei, dass der Kunde da bleibe und nicht woanders hinfahre. Hier hebt Winter die aktive Rolle seines Teams hervor: „Man muss das Glasgeschäft schon aktiv betreiben. Von allein geht’s nicht.“ Seine Kunden habe er bereits „erzogen“; sie wüssten, dass der Betrieb diese Arbeiten ausführen könne – man habe sich ein gewisses Standing erarbeitet.

Und das lohnt sich durchaus: Die Glasschäden machen schon mal bis zu zehn Prozent vom Gesamtumsatz aus. Und meistens sind das Schäden, die einen Umsatz von locker über 1.000 Euro generieren. Kalibrierungen von Kamerasystemen gibt der Betrieb dabei aus wirtschaftlichen Gründen an Partner ab. „Wichtig ist für uns, dass wir uns trotzdem darum kümmern und der Kunde nur einen Ansprechpartner hat.“ Bei Winter stehen die Kundenzufriedenheit und die umfassende Betreuung im Vordergrund, selbst wenn bestimmte Dienstleistungen aus wirtschaftlichen Gründen an Partnerbetriebe ausgelagert werden.

Winter und sein Team haben nicht nur mit Glasbruch oder Steinschlag zu tun. Sie tauschen auch Scheiben aus, die verschlissen oder milchig geworden sind. Dabei betont er gegenüber den Kunden: „Wir tauschen nichts aus, was nicht nötig ist – aber durch eine neue Scheibe blickt man dann schon anders hindurch.“ Diese klare Kommunikation trägt dazu bei, dass die Kunden der Werkstatt vertrauen und auf ihre kompetenten Ratschläge hören.

## Mit System gegen Rechnungskürzungen

Das Team muss aber nicht nur ständig am Ball bleiben, um neue Glasschäden zu entdecken und zu reparieren, sondern auch dann, wenn es darum geht, die Schäden mit den verschiedenen Versicherungen abzurechnen. Denn die weigern sich häufig, die Rechnungssumme in voller Höhe zu begleichen. „In rund 80 Prozent der Fälle kürzt die Versicherung die Rechnung“, schätzt er. Das seien mal bis zu 200 Euro der verrechneten Arbeitsleistung, mal ein paar Prozent bei der Scheibe. Dann werde oft der verwendete

Scheibenkleber aus der Rechnung gestrichen und auch der Klassiker Feinstaubplakette darf natürlich nicht fehlen.

Um diesen administrativen Aufwand zu bewältigen, hat sich der Betrieb im Jahr 2022 dem Autoglas-Spezialist-System angeschlossen. „Wir reichen konsequent jeden Fall ein – und das AGS-System kümmert sich um die Nachregulierung. Wir müssen uns nicht mit der Versicherung herumschlagen, das ist schon viel wert!“, resümiert Winter. Er betont die nicht zu beeinflussende Zahlungsmoral der Versicherungen: „Die Nachforderungen kommen dann oft doch – klar, nicht immer, aber in der Regel kommt was.“ Dennoch ist er insgesamt zufrieden mit dem System: „Wir sind hier wirklich zufrieden; es läuft super. Das System ist einfach und komfortabel, die Einkaufspreise sind gut und die Abwicklung der Schadenfälle und das Programm sind effizient.“ Diese strategische Entscheidung ermöglicht es dem Betrieb, sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren, während das AGS-System die komplexen Abrechnungsprozesse mit den Versicherungen übernimmt.

(ID:49848523)

## Jetzt Newsletter abonnieren

Verpassen Sie nicht unsere besten Inhalte

Mit Klick auf „Newsletter abonnieren“ erkläre ich mich mit der Verarbeitung und Nutzung meiner Daten gemäß [Einwilligungserklärung \(bitte aufklappen für Details\)](#) einverstanden und akzeptiere die [Nutzungsbedingungen](#). Weitere Informationen finde ich in unserer [Datenschutzerklärung](#).

[Aufklappen für Details zu Ihrer Einwilligung](#)