



Glasgeschäft

Mit Konzept gegen Rechnungskürzungen

15.08.2021 | Autor: [Jakob Schreiner](#)

Rechnungskürzungen gehören im Autoglasgeschäft zur nervigen Tagesordnung. Die freie Werkstatt Auto Hirsch geht mit der Unterstützung ihres Systemgebers Autoglas Spezialist konsequent dagegen vor und kann das Geschäftsfeld wieder als das betrachten, was es sein sollte: ein komfortabler Umsatzbringer.



Rund 100 Scheiben tauscht die freie Werkstatt Auto Hirsch jährlich aus. Für den Betrieb ist das Glasgeschäft mittlerweile ein wichtiger und ertragreicher Geschäftsbereich geworden.

(Bild: Schreiner/»kfz-betrieb«)

Oftmals sind es Beträge für Kleinteile, etwa eine Feinstaubplakette, eine Sensorfolie oder eine Zierleiste, welche die Versicherer gerne von ihren Rechnungen streichen möchten. Aber auch diese vermeintlich geringen Beträge nicht erstattet zu bekommen, ist ärgerlich, in vielen Fällen nicht gerechtfertigt und schmälert in jedem Fall die Marge. Das Ärgernis kennt auch Florian Hirsch aus seinem Werkstattalltag. Doch der Geschäftsführer der freien Werkstatt Auto Hirsch aus dem bayerischen Wildenberg zwischen Regensburg und Ingolstadt wollte das nicht mehr hinnehmen. Und so ist er vor gut fünf Jahren dem Glassystem Autoglas Spezialist (AGS) beigetreten, von dem er sich unter anderem Schützenhilfe im Kampf gegen die Rechnungskürzungen versprochen hat.



Betriebsinhaber Florian Hirsch (r.) ist mit der Unterstützung – insbesondere bei Auseinandersetzungen mit den Versicherungen – durch das Autoglas-Spezialist-Konzept von Geschäftsführer Andreas Lange zufrieden.

(Bild: Schreiner/»Kfz-betrieb«)

„Auch wenn wir noch nicht bei null angekommen sind und die Versicherer es immer wieder probieren – die Kürzungen gehen seitdem ständig zurück“, resümiert Florian Hirsch. Er führt das auf die Konsequenz zurück, mit der er und das auf Versicherungsrecht spezialisierte AGS-Anwaltsteam dagegen vorgegangen sind. „Das Konzept hat hier gegenüber den Versicherern den längeren Hebel als die einzelne Werkstatt“, sagt Hirsch. Ein

weiterer großer Vorteil für ihn: Während sich die Anwälte des Glassystems mit der Versicherung auseinandersetzen, hat er den Kopf frei für andere Dinge.

Vorhandenes Potenzial konsequent nutzen

Zum Beispiel dafür, wie er das ohnehin vorhandene Potenzial an Glasschäden in seinem Kundenstamm optimal nutzen kann. „Der entscheidende Faktor ist der Fahrzeugdurchlauf. Drei bis fünf Prozent der Fahrzeugscheiben sind austauschfähig“, erklärt Andreas Lange, Geschäftsführer von Autoglas Spezialist. Darauf liege auch der Fokus des Konzepts: vorhandenes Potenzial nutzen, Bekanntheit erlangen und sich als Spezialist für Autoglas im lokalen Markt positionieren. Ein Potenzial, das Auto Hirsch mit rund 100 Scheiben im Jahr bereits gut ausnutzt. „Der eigene Kundenstamm reicht in der Regel aus, um ein gutes Geschäft zu machen“, ist sich Hirsch sicher. Aber auch der ein oder andere Schaden, der über die AGS-Zentrale gesteuert wird, rollt zu ihm auf den Hof.



Bei jedem Auto, das in die Werkstatt kommt, wird die Scheibe überprüft. So gelingt es dem Unternehmen, das vorhandene Potenzial an austauschbaren Scheiben gut zu nutzen.

(Bild: Schreiner/»Kfz-betrieb«)

Dennoch sei das A und O aus seiner Sicht, die Scheiben in den Fahrzeugen seiner Bestandskunden systematisch und sauber zu prüfen. Deswegen sei der Blick auf die Scheibe bei jedem Fahrzeug, das in die Werkstatt kommt, obligatorisch. Er hat seinem Werkstattmeister außerdem auch einen finanziellen Anreiz gegeben, damit er und sein Team konsequent die Scheiben der Fahrzeuge prüfen: Er hat ein Prämiensystem eingeführt, das am Umsatz orientiert ist.

Fischer weiß, dass der Scheibentausch viel handwerkliches Geschick erfordert, was den ein oder anderen Kollegen davon abschreckt, die Schäden zu beheben. Dabei sei die Fehleranfälligkeit bei nicht sachgemäßer Montage hoch. Schnell könne eine Scheibe brechen, sei nach dem Verkleben undicht, oder der ungeübte Monteur beschädige beim Ausbau Lack oder Armaturenbrett. „Aber von nichts kommt nichts. Es ist halt einfach eine Übungssache“, sagt er.

Genau hinschauen lohnt sich immer

Denn einfacher und schneller könne man in der Werkstatt eigentlich keinen 800-Euro-Auftrag an Land ziehen. Zumal es keine Debatte mit dem Kunden gebe, da es sich im Regelfall um einen Kaskoschaden handele, den die Versicherung reguliere. „Davon bleiben der Werkstatt nach Abzug aller Kosten im Schnitt rund 400 Euro als Ertrag übrig“, ergänzt Andreas Lange von AGS.

ERGÄNZENDES ZUM THEMA

Autoglas Spezialist: Das Konzept auf einen Blick

- Netzgröße: 450 Betriebe
- Voraussetzungen: Meisterbetrieb oder Fachbetrieb für Autoglas
- Kosten: einmalig bis zu 2.500 Euro, monatliche Pauschale bis zu 250 Euro

- Leistungen: Bestell- und Abrechnungssoftware Audatex, vergünstigter Einkauf von Fahrzeugscheiben, eigene, suchmaschinenoptimierte Homepage, Werbeunterstützung, Betreuung und technische Schulung vor Ort, Schulungszentrum, Support-Hotline, Reklamationswesen, Nachforderungsmanagement bei unberechtigten Kürzungen in Zusammenarbeit mit Rechtsanwaltskanzleien, die auf Versicherungsrecht spezialisiert sind
- Besonderheiten: Schadenabrechnung mit dem eigenen ausgehängten ortsüblichen Stundenverrechnungssatz, keine verpflichtenden Abrechnungsvorgaben bei eigenen Kunden, direkte Schadenregulierung der Kunden beziehungsweise der eintrittspflichtigen Kaskoversicherung ohne „Verrechnungskonto“

Konzeptbeitritt reicht nicht per se

Denn das System setze sich dafür ein, dass die Partnerbetriebe ihren eigenen, ortsüblichen Stundenverrechnungssatz bei den Versicherungen verrechnen können. „Das klappt in unserem Fall auch wirklich gut“, bestätigt Hirsch. Weitere Vorteile der Zusammenarbeit sind für ihn die einfach zu bedienende Abrechnungsplattform, mit der alle seine Mitarbeiter umgehen können, passende Einkaufskonditionen über den Systemgeber und die Tatsache, dass er seinem Geld nicht nachlaufen muss, sondern es nach kurzer Zeit auf seinem Konto ankommt.

„Sich nur dem Konzept anzuschließen, reicht nicht, wenn ich nicht selber dahinterstehe und Scheiben machen möchte“, gibt Fischer zu bedenken. Der erste Schritt aus seiner Sicht: ein grundsätzliches Bekenntnis zum Geschäftsbereich. Ist der gemacht, sollte man klar strukturierte Prozesse einführen – wie eben die standardmäßige Kontrolle der Scheibe. Das sei das Fundament. „Vom Konzeptgeber bekomme ich dann alles Weitere an die Hand, damit ich im Glasgeschäft erfolgreich sein kann“, sagt Fischer.

(ID:47494577)

ÜBER DEN AUTOR



Jakob Schreiner

Fachredakteur Ressort Service & Technik

WEITERE ARTIKEL DES AUTORS



Michels Kfz-Werkstätte

Feelgood-Managerin sorgt für Mitarbeiter- und Kundenwohl



Repareo

„Neues“ Werkstattportal wirft seinen Hut in den Ring



Hilfsaktion der „Kfz-Rockstars“

Freie Werkstätten sammeln, reparieren und spenden Fahrzeuge für Flutopfer

KARRIERECHANCEN



Peter Grampp GmbH & Co. KG

Engagiertes Organisationstalent für die Disposition Neuwagen gesucht!

in Lohr am Main | Homeoffice | Betr. Altersvorsorge | Gesundheitsmaßnahmen | Weiterbildung



Ostbayerische Mittelstandsbeitrags-GmbH

Kaufmännische Leitung (m/w/d), Standort Mitteldeutschland



Autohaus Tabor GmbH

Kfz-Mechatroniker (m/w/d)

in Achern | Gesundheitsmaßnahmen | Parkplatz | Weiterbildung



Bleker Gruppe

Kfz-Service-Techniker (m/w/d)

in Münster | Betr. Altersvorsorge | Weiterbildung | Mitarbeiterbeteiligung | Betriebsarzt



Hyundai Motor Deutschland GmbH

Spezialist Ersatzteile & Zubehör Logistik

in Offenbach am Main | Flexible Arbeitszeit| Homeoffice| Kantine| Parkplatz| Weiterbildung



IRS Schadenzentrum GmbH

KFZ Mechaniker/ Mechatroniker (m/w/d) Neustadt; Quereinstieg/ Spezialisierung im Karosseriebau (w/m/d) für unseren Standort "Fink" in Neustadt/Weinstraße

in Neustadt an der Weinstraße | Barrierefreiheit| Parkplatz| Weiterbildung| Betriebsarzt