

SMART REPAIR

Outsourcing leicht gemacht

Bis zu 40 Prozent Marge und Optimierung der Profitabilität sind durch den Einsatz externer Dienstleister möglich.

KURZFASSUNG

Haiko Eichhorn, Geschäftsführer von Dent Wizard, zu Chancen und Risiken von Smart Repair im Autohaus. Oft bietet es sich auch an, diesen Bereich an einen professionellen Dienstleister zu geben.

Zur Eröffnung der Automechanik im September 2014 präsentierte AUTOHAUS eine umfassende Studie zur betriebswirtschaftlichen Tragfähigkeit von Smart-Repair-Konzepten in Autohausbetrieben. Haiko Eichhorn, Geschäftsführer von Dent Wizard und Experte für Smart Repair: „Wir freuen uns, dass in der Studie das hohe Smart Repair-Marktpotenzial und die Chancen der Reparaturmethode analysiert und bewertet werden. Die Vorteile liegen auf der Hand. Das Konzept Smart Repair ist wichtiger Baustein des Autohauses als Komplettanbieter und begünstigt langfristig Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbewerbern.“

Chancen und Risiken abwägen

Aufgrund des hohen Marktpotenzials ist besonders auf die betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit des Konzepts Smart Repair zu achten. Laut Studie vergibt der Großteil der Autohäuser Smart-Repair-Leistungen nach wie vor an externe Dienstleister. Indem die Studie alle Risiken und Chancen einer „Inhouse-Lösung“ benennt, leistet sie einen wichtigen Beitrag für Autohäuser, Pro und Kontra abzuwägen.

Bei einer Inhouse-Lösung darf nicht übersehen werden, dass die Integration eines Spot-Repair-Bereichs einen erheblichen Investitionseinsatz von rund 36.300 Euro und einen Relaunch des Produkts erfordert. Die Erweiterung des Leistungsprogramms durch Smart Repair bedeutet stetige Personal- und Sachinvestitionen und massive Anstrengungen im Service-



Smart Repair gehört zum Komplettangebot eines Autohauses. Dent Wizard bietet alles aus einer Hand ohne wirtschaftliches Risiko.

marketing. Ein wichtiger Faktor bei der Inhouse-Lösung ist auch, ob es bereits einen vollwertigen Lackierbereich gibt.

Insgesamt sind Strukturen erforderlich, mit denen meist nur große Autohäuser aufwarten können. „Ein Autohausbetrieb hat immer zum Ziel Umsatzwachstum zu realisieren“, so Eichhorn, „entscheidend dabei ist der sinnvolle Einsatz interner wie externer Ressourcen bei Erhalt der Qualität und Nachhaltigkeit. Dent Wizard präsentiert sich als Full-Service-Partner für Smart Repair ohne wirtschaftliche Risiken für das Autohaus – und verspricht eine Marge von bis zu 40 Prozent bei gezielten Marketing-Maßnahmen.“ Diese Marge wird bestätigt durch die betriebsinterne Auswertung der Auftrags- und Umsatzkennzahlen mittlerer und großer Autohausbetriebe, die Dent Wizard mit Reparaturen beauftragen.

Dent Wizard, deutschlandweit die Nummer eins für Smart Repair, bietet mit

seiner langjährigen Erfolgsgeschichte Vorsprung aus Erfahrung. Gemeinsam mit dem Autohaus macht Dent Wizard Smart- und Spot-Repair nachhaltig.

Das Autohaus profitiert

Konzentriert sich das Autohaus auf sein Kerngeschäft, bietet die risikofreie Fremdvergabe von Smart-Repair-Aufträgen an Dent Wizard im Autohaus-Alltag erhebliche Vorteile: Als Partner von Dent Wizard erhält das Autohaus eine komplette Kollektion ansprechender Werbemittel, die für Aufmerksamkeit sorgen und über Smart Repair informieren. Unabhängig von der Höhe des Auftragsvolumens bietet Dent Wizard eine flexible Vor-Ort-Betreuung.

Dent Wizard als Full-Service-Dienstleister bietet alles aus einer Hand und vereinigt fachliche Kompetenz, flexible Verfügbarkeit sowie Kostenoptimierung im Service- und Gebrauchtwagenbereich – unter Berücksichtigung der Ziele und Wünsche des Autohauses.

Das Autohaus profitiert in jedem Fall. Egal ob es die Marke Dent Wizard aktiv in den Vordergrund stellt oder diese lieber dem Firmenauftritt anpasst: Die Investition ist gering, der Nutzen maximal – mit bis zu 40 Prozent Ertragssteigerung durch die Reparaturvergabe an den Marktführer.

Dr. Ing Holger Enge ■



Haiko Eichhorn sieht zahlreiche Vorteile beim Outsourcing von „Smart-Repair“-Dienstleistungen aus den Autohäusern.