



AFTERMARKET



#ORIGINALWORKSHOPS

IDEEN FÜR EIN ERFOLGREICHES WERKSTATTGESCHÄFT

ENTDECKEN SIE NÜTZLICHE  
TIPPS, UM GESCHÄFTLICHEN  
ERFOLG ZU ERZIELEN

<https://www.trwaftermarket.com/original-workshops/de/>



---

# I N H A L T

---

3

EINLEITUNG

4

7 FÜHRUNGSQUALITÄTEN,  
DIE ZUM ERFOLG IN EINER  
WERKSTATT BEITRAGEN

6

WANN SOLLTEN SIE IN  
ERWÄGUNG ZIEHEN,  
EINEN ZWEITEN  
WERKSTATTSTANDORT ZU  
ERÖFFNEN?

8

WERKSTATT-ERFOLG:  
FOLGEN SIE NICHT NUR  
IHRER LEIDENSCHAFT,  
SONDERN KONZENTRIEREN  
SIE SICH AUF IHRE  
STÄRKEN

10

8 MÖGLICHKEITEN,  
KOSTENEINSPARUNGEN  
ZU ERZIELEN UND DIE  
RENTABILITÄT IN IHRER  
WERKSTATT ZU STEIGERN

12

SECHS TIPPS, WIE SIE DAS  
BESTE AUS IHREM TEAM  
HERAUSHOLEN UND IHR  
FAHRZEUGGESCHÄFT  
STÄRKEN

15

WAS UNTERSCHIEDLICHE  
GENERATIONEN VON DER  
ARBEIT ERWARTEN – UND  
WIE SIE IHRE BESTEN  
MITARBEITER HALTEN  
KÖNNEN

17

HALTEN SIE IHRE  
MECHANIKER AUF DEM  
LAUFENDEN UND IHRE  
KUNDEN WERDEN IMMER  
WIEDERKOMMEN

20

VIER TIPPS FÜR EIN  
ZUFRIEDENES  
(UND PRODUKTIVES) TEAM



# EINLEITUNG

---

**Dieses eBook befasst sich mit einem Thema, welches für Werkstätten und Unternehmen allgemein schon immer wichtig war und auch immer wichtig sein wird, nämlich damit, wie man geschäftlichen Erfolg erzielt und diesen aufrechterhält. Unternehmenserfolg wird durch viele Faktoren beeinflusst, angefangen bei den Entscheidungen darüber, wie man das Unternehmen führt, bis hin zu den emotionaleren Aspekten der mentalen Einstellung dazu. Das vorliegende Buch enthält Ideen zu diesen Themen und noch einiges mehr.**

Sie finden darin Tipps, wie man Führungsqualitäten erkennt, entwickelt und fördert, Ratschläge, wie man die richtige Entscheidung zur Eröffnung eines zweiten Unternehmensstandorts trifft und vieles mehr. Alle Inhalte sind praxiserprobt. Wir verstehen das Werkstattgeschäft, weil wir im täglichen Austausch mit Experten und Werkstattbesitzern stehen. Viele der in diesem Buch vorgestellten Ideen sind aus von uns geführten Gesprächen oder von uns gelesenen Kommentaren entstanden. Dieses eBook enthält viele gute Ideen. Werfen Sie einen Blick hinein. Wir sind sicher, dass sie viele hilfreiche Anregungen finden werden.

# 7 FÜHRUNGSQUALITÄTEN, DIE ZUM ERFOLG IN EINER WERKSTATT BEITRAGEN

Viele Werkstattbesitzer eröffnen eine Autowerkstatt, weil sie Autos lieben und nicht weil sie Topmanager sind. Aber mit der Zeit lernen sie das Geschäft zu verstehen und werden zu solchen Managern, die durch tägliche Erfahrungen geprägt werden.

Im Arbeitsalltag kann es nur von Vorteil sein, ein Mechaniker zu sein. Durch die Erfahrungen als gelernter Mechaniker weiß man, wie man verschiedene Probleme lösen kann. Nehmen Sie diese Fähigkeiten mit und Sie können ein großartiges Team / Geschäft leiten.

Hier sind sieben Dinge, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit tun können, die Ihnen und der Werkstatt zugutekommen und dazu beitragen, Sie zu einer echten Führungskraft zu machen.

## **Machen Sie sich die Hände schmutzig**

Wir betrachten Führungskräfte manchmal fälschlicherweise als große Visionäre, die ständig erstaunliche Ideen haben, die sie an andere weitergeben, um sie auszuführen. In Wirklichkeit kommen großartige Ideen von Menschen auf allen Ebenen des Unternehmens. Die besten Führungskräfte sind keine „Genies“ – sie sind „Entwickler“ und „Vermittler“, die eine Kultur schaffen, die sowohl harte Arbeit als auch Ideen willkommen heißen. Um diese Art von Kultur in einer Werkstatt umzusetzen, muss man durch seine persönliche Einstellung und sein Handeln den Ton angeben.



### Glauben Sie an sich selbst

Ein Mechaniker begegnet und löst täglich Herausforderungen - jeder Kunde, der in die Werkstatt kommt (es sei denn, er kommt zu einer Routinekontrolle oder Wartung), hat ein Problem mit seinem Fahrzeug. Manchmal sind es einfache Lösungen, oft aber auch komplexe Probleme, die der Kunde nur schwer beschreiben kann, wie z.B. „Etwas stimmt nicht mit dem Motor“ oder „Da ist ein komisches Geräusch beim Beschleunigen“.

Als Mechaniker lernt man, dass man dem Problem – auf die ein oder andere Weise – immer auf den Grund gehen muss. Wenn Sie diese Einstellung beibehalten, werden Sie als Führungskraft angesehen und wenn Sie Werkstattmanager sind (oder sein wollen), können Sie diese Denkweise auch bei geschäftlichen Herausforderungen anwenden.

### Bleiben Sie fokussiert

Es liegt in der menschlichen Natur, dass ein wenig Panik und Angst eintreten, wenn etwas schief geht, aber gute Führungskräfte sind solche Menschen, die einen klaren Kopf bewahren, wenn etwas falsch läuft. Es ist nicht einfach, aber es ist absolut eine Fähigkeit, die man anpassen und sich aneignen kann. Eine Möglichkeit dies zu tun besteht darin, sich zu fragen, was die ein oder anderen Top-Dinge sind, die man priorisieren muss, wenn Herausforderungen auftreten? Entscheiden Sie dann, wie Sie Ihr Team am besten organisieren, um das Problem zu lösen. Steve Jobs, Mitbegründer von Apple, sagte einmal: **“Die Entscheidung, was man nicht tun sollte, ist genauso wichtig, wie die Entscheidung, was man tun sollte.”** Wenn Sie mit einem Problem konfrontiert werden, nehmen Sie nicht zu viel auf sich. Atmen Sie tief durch. Konzentrieren Sie sich auf die eine Sache, die Sie sofort tun können und die den größten Einfluss haben wird. Und wenn das erledigt ist, wenden Sie dieses gleiche Denken immer wieder an, bis das Problem gelöst ist.

### Bauen Sie ein gutes Team um sich herum auf

Wie talentiert Sie als Mechaniker auch sind und wie gut Sie als Führungskraft sind - Ihre Effektivität wird immer begrenzt sein, wenn Sie keine fähigen Leute um sich herum haben. Gute Führungskräfte verstehen das Geschäft, in dem sie arbeiten und finden heraus, welchen Weg ihr Unternehmen gehen muss. Dies ermöglicht es ihnen, ein Team um sich herum aufzubauen, das auf die Stärken des Einzelnen eingeht und sich gegenseitig ergänzt. Sie haben vielleicht schon einmal diesen Satz gehört: „Das Ganze ist mehr als die Summe der Teile“.

### Bleiben Sie positiv

Sie müssen nicht jeden Tag mit einer mitreißenden und inspirierenden Rede in Ihrer Werkstatt beginnen, aber eine Führungskraft sollte immer versuchen, positiv gestimmt zu sein. Wenn Sie die Führungskraft eines Teams sind oder wenn Sie ein Mitarbeiter sind, der seine Führungsqualitäten verbessern möchte, sollten Sie versuchen, Ihre Kollegen zu motivieren und die Moral der Mitarbeiter hoch zu halten - Studien der Warwick University zeigten, dass glückliche Menschen 12% produktiver sind.

### Delegieren Sie

Die Fähigkeit, Aufgaben effektiv an die richtigen Personen in Ihrem Team zu delegieren, sorgt für einen reibungslosen Ablauf in Ihrer Werkstatt und gibt Ihnen vor allem mehr Zeit, Ihr Team tatsächlich zu leiten – Sie sollten sich nicht mit unwichtigen Aufgaben herumschlagen. Das bedeutet, dass Sie sorgfältig überlegen sollten, wer gut in Ihr Team passt. Haben Sie Mitarbeiter, an die Sie Aufgaben effektiv weitergeben können? Dann sollte dies Teil Ihrer Rekrutierungsstrategie sein.

### Kommunizieren Sie effektiv

Um eine erfolgreiche Führungskraft zu sein, müssen Sie in der Lage sein, Ihre Gedanken, Ideen und Anweisungen klar zu kommunizieren. Ihr Team wird Ihnen nicht folgen können, wenn ihnen unklar ist, was Sie von ihnen verlangen. Menschen verstehen es besser, wenn man sie beiseite nimmt und sich mit ihnen im Einzelgespräch unterhält. Fragen Sie Ihren Gesprächspartner, ob alle Angelegenheiten besprochen wurden, damit Sie sichergehen können, dass alle Themen geklärt sind und verstanden wurden.

Ob Sie bereits Teamleiter sind oder es in Zukunft sein möchten – es stehen einem so viele Möglichkeiten offen, wenn man nach und nach Führungsqualitäten entwickelt - sowohl für Sie persönlich als auch für das Unternehmen, in dem Sie arbeiten.



# WANN SOLLTEN SIE IN ERWÄGUNG ZIEHEN, EINEN ZWEITEN WERKSTATTSTANDORT ZU ERÖFFNEN?

Wenn Sie erwägen, einen zweiten Standort zu eröffnen, dann herzlichen Glückwunsch! Selbst wenn man darüber nachdenkt, bedeutet das, dass man bereits eine eigene Werkstatt erfolgreich gegründet und betrieben, einen festen Kundenstamm aufgebaut und seine Finanzen gut verwaltet haben muss.

Um diesen Erfolg zu wiederholen und auf all diesen guten Dingen aufzubauen, müssen Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen bereit ist, einen zweiten Standort zu eröffnen. Beginnen Sie, indem Sie sich die folgenden Fragen stellen:

1. Ist Ihre bestehende Werkstatt zu klein geworden, um Kunden zu bedienen?
2. Gibt es einen potenziellen Markt außerhalb Ihres derzeitigen Standorts?
3. Haben Sie genug Geld, um eine neue Werkstatt zu finanzieren?
4. Erlaubt Ihr Lebensstil es, dass Sie die notwendigen Überstunden machen können?
5. Wird der zweite Werkstattstandort Ihren Gesamtumsatz und Ihre Profitabilität steigern?

Wenn die Antwort auf die meisten dieser Fragen „ja“ lautet, dann könnte dies der richtige Zeitpunkt sein, eine zweite Werkstatt zu eröffnen. Es wird Zeit und Kapital erfordern, aber wenn Sie sorgfältig planen, kann es äußerst lohnenswert sein.

## Wählen Sie den richtigen Standort

Die Tatsache, dass Ihre Werkstatt jetzt so gut läuft, bedeutet, dass Sie beim ersten Mal einen guten Standort gewählt haben. Denken Sie an die getroffenen Entscheidungen zurück und wenden Sie sie wieder an. Listen Sie die potenziellen Standorte auf und führen Sie dann eine kleine einfache Marktforschung durch, um zu sehen, welcher dieser Standorte die größten Erfolgsaussichten hat. Im Rahmen dieser Marktforschung können demografische Merkmale berücksichtigt sowie der Wettbewerb in der Region analysiert werden und außerdem können Einheimische befragt werden, wie sie sich in der Region fühlen und wovon sie sich, wenn überhaupt, mehr wünschen.

Denken Sie darüber nach, woher Ihre neuen Kunden kommen werden, z.B. gibt es einen nahegelegenen Gewerbepark, in dem Büroangestellte hin und wieder Probleme mit dem Auto haben und von einer Werkstatt profitieren, die sie während ihres Arbeitstages nutzen können?

Eine weitere Möglichkeit ist der Kauf eines bestehenden Werkstattbetriebes. Schauen Sie nach, ob in dem Bereich, in den Sie expandieren möchten, Werkstätten zum Verkauf stehen – diese Option kann Ihnen bei der Erstausrüstung und Einrichtung helfen. Diese Option kann Ihnen gleichzeitig auch Zugang zu bestehenden Stammkunden und möglicherweise zu einigen verfügbaren Mechanikern geben, die Sie behalten und für Sie arbeiten lassen können.



### Entwickeln Sie einen Marketingplan

Beginnen Sie mit Werbung für den neuen Standort über Social Media, E-Mail-Marketing und andere Kommunikationskanäle. Planen Sie einen großen Eröffnungstermin, vielleicht mit Rabattangeboten und Werbegeschenken, um Besucher anzuziehen - bewerben Sie dies auch in Social Media. Bereiten Sie in der ersten Woche oder im ersten Monat ein Eröffnungsangebot für Besucher vor. Angebote werden auf Social Media wahrscheinlich gerne geteilt, das ist der Grund warum Empfehlungskampagnen für Unternehmen sehr effektiv sind.

### Erstellen Sie einen Businessplan

Orientieren Sie sich bei der Planung Ihres neuen Standortes gegebenenfalls an dem Plan, den Sie für Ihren ersten Standort erstellt haben.

So zuversichtlich Sie auch sind, dass Sie die Grundlagen kennen, Sie sollten immer einen Businessplan ausarbeiten. Dies wird in vielerlei Hinsicht helfen, nicht zuletzt, weil Kreditgeber und Investoren einen solchen sehen wollen und wenn ein Konzept gut durchdacht ist, wird es sie ermutigen, Sie zu unterstützen. Der Plan sollte erklären, warum Sie glauben, dass die Werkstatt den Bedürfnissen der Kunden entspricht (anhand Ihrer Marktanalyse) und einen Marketingplan sowie eine Liste der Produkte und Dienstleistungen, die Sie anbieten werden, beinhalten. Es sollte auch den Finanzbedarf und die finanziellen Prognosen für die neue Werkstatt umfassen. Seien Sie realistisch - wenn beispielsweise die neue Werkstatt nur zwei Rampen zulässt, wird dies Ihren möglichen Tagesverdienst zukünftig begrenzen.

### Richten Sie die Buchhaltung entsprechend ein

Wenn Ihr Unternehmen an beiden Standorten größer wird, können sich Fehler einschleichen.

Um dies zu vermeiden und organisiert zu bleiben, trennen Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben zwischen den verschiedenen Standorten. Auf diese Weise können Sie auch den Erfolg beider Standorte klar überwachen und sehen, wie gut jeder einzelne abschneidet und wie viel Investition jeder Standort erfordert.

### Sichern Sie Kapital

Als erfolgreicher Werkstattbesitzer wissen Sie, dass man Geld benötigt, um Geld zu verdienen. Das Gleiche gilt für Ihren zweiten Standort, obwohl Sie diesmal finanziell mehr Flexibilität haben werden, weil Sie bereits einen stetigen Umsatzstrom von Ihrem ersten Standort haben.

Erstellen Sie eine Liste aller Ausgaben und überprüfen Sie, ob Sie versteckte Kosten wie Steuern und Genehmigungen berücksichtigt haben. Berücksichtigen Sie die Anlaufkosten zuzüglich der Kosten Ihres aktuellen Standortes. Wenn Sie der Meinung sind, dass die Ausgaben des zweiten Standorts nicht durch Einnahmen allein gedeckt werden können, sollten Sie die Fremdkapitalbeschaffung über ein Kleinkreditgeschäft (hier kommt ein guter Businessplan ins Spiel), Crowdfunding oder Anleihen bei Freunden und Familie in Betracht ziehen.

### Stellen Sie Mitarbeiter ein

Es ist an der Zeit, zu delegieren. So erfahren und motiviert Sie auch sind, Sie werden kein guter Werkstattleiter sein, wenn Sie versuchen an zwei Orten gleichzeitig zu sein.

Möglicherweise müssen Sie einen Manager einstellen, der Ihre Werte teilt und der den täglichen Betrieb am neuen Standort im Auge behält. Sie werden sicherlich ein Werkstatt-Team mit der Erfahrung und den Fähigkeiten einstellen müssen, welches Sie benötigen und passt, um die zweite Werkstatt zu einem Erfolg zu machen.

Also, denken Sie immer noch, dass es an der Zeit ist, eine zweite Werkstatt zu eröffnen? Es kann eine aufregende und sehr profitable Zeit für Sie sein und solange Sie die oben genannten Themen durchdacht haben, gibt es keinen Grund, warum eine zweite Werkstatt nicht ein großer Erfolg werden sollte. Viel Glück!



# WERKSTATT-ERFOLG: FOLGEN SIE NICHT NUR IHRER LEIDENSCHAFT, SONDERN KONZENTRIEREN SIE SICH AUF IHRE STÄRKEN

Wenn Sie sich jemals in Ihrem Job sehr unzufrieden gefühlt haben, dann nehmen Sie es nicht einfach so hin. Es gibt Dinge, die Sie tun können, um Ihre Zufriedenheit zu steigern, indem Sie mit Ihrer Karriere bzw. Ihrer Werkstatt einen Neuanfang starten, ohne alles gleich hinzuschmeißen. Dazu sollten Sie nicht nur an Ihre Leidenschaft denken, sondern auch an Ihre Stärken sowie an die Stärken Ihres Teams.

Manchmal arbeiten wir an Aufgaben, die wir nicht so gerne erledigen: Vielleicht befriedigen uns die spezifischen Aufgaben nicht, vielleicht hat das Team um uns herum eine schlechte Arbeitsmoral, vielleicht sind die meisten Aufgaben auch einfach zu kompliziert oder hin und wieder auch zum Scheitern verurteilt.

Sie sollten darüber nachdenken, ob Ihre Aufgaben auch zu Ihren Stärken gehören – also solche, die Sie gut und vor allem auch gerne erledigen können. Wenn Sie ein Manager oder Werkstattbesitzer sind, sollten Sie dies auch in Ihrem Team berücksichtigen. Können Sie Ihre allgemeine Geschäftsleistung verbessern, indem Sie besser auf die Stärken des Einzelnen eingehen?

Die Konzentration auf Ihre Stärken hilft Ihnen (und Ihrem Team), sich wohler zu fühlen und mehr Energie zu haben. Studien, die von Psychology Today berichtet wurden, haben ergeben, dass Charakterstärke mit einer Reihe von gesundheitsrelevanten Verhaltensweisen in Verbindung gebracht wird – dazu zählt ein aktives Leben zu führen, Dinge zu tun, die einem Spaß machen sowie eine gesunde Ernährung. Es kann Ihnen auch helfen, sich mit Ihrem Leben zufriedener zu fühlen. Studien fanden heraus, dass Personen, die mit dem Leben zufrieden sind, gute Problemlöser sind, eine bessere Arbeitsleistung zeigen, tendenziell widerstandsfähiger gegen Stress sind und eine bessere körperliche Gesundheit haben. Das alles sind unbezahlbare Eigenschaften, die Sie in Ihrer Werkstatt haben sollten.

Psychology Today hat auch Studien veröffentlicht, die zeigen, dass der Einsatz der eigenen Stärken das Selbstbewusstsein steigert. Sowohl das Wissen um Stärken als auch die Nutzung von Stärken wurde signifikant mit einer verbesserten Selbstwirksamkeit, Selbstwertgefühl, Selbstakzeptanz und Selbstvertrauen verbunden. Das Fazit ist klar - Menschen fühlen sich zufriedener und Ihre Arbeit ist bedeutungsvoller, wenn sie auf Stärken setzen. Letztlich profitieren Sie als Unternehmen davon, dass die Leistung der Mitarbeiter dadurch optimiert wird. Reparaturen werden so auf hohem Niveau und mit maximaler Effizienz durchgeführt.

---

**„Die Gallup-Analyse zeigt, dass Menschen, die ihre Stärken täglich nutzen, dreimal häufiger über eine ausgezeichnete Lebensqualität berichten, sechsmal häufiger engagiert sind bei der Arbeit, 8% produktiver sind und 15% seltener ihren Job aufgeben.“** – Gallup

---

Hier ist eine Beispielliste von Stärken – Was sind Ihre und was sind die Stärken der Teammitglieder in Ihrer Werkstatt? Es kann hilfreich sein, diese für jede einzelne Person aufzuschreiben.

- **Freude am Lernen** – weiß immer wie und liebt es, die neueste Technologie einzusetzen
- **Lehren / Mentoring** – kann leicht und effektiv Wissen mit anderen teilen
- **Begeisterung / Freundlichkeit** – hat immer ein Lächeln im Gesicht, arbeitet gerne mit anderen zusammen; versteht sich gut mit Kunden
- **Vertrauenswürdigkeit** – lässt niemanden im Stich, tut immer, was er sagt und hält sein Wort
- **Kreativität** – denkt ständig an neue Ideen und Wege, löst Probleme auf die innovative Art und Weise
- **Ruhe** – behält einen klaren Kopf und hilft, alle und alles auf Kurs zu halten; versucht Dinge zu lösen, bevor sie zu Problemen werden
- **Planung** – kann das Gesamtbild sehen und hat den Überblick; weiß, wie man Zeit und Ressourcen effektiv verwaltet
- **Vielseitigkeit** – anpassungsfähig und immer bereit, neue Aufgaben zu übernehmen und neue Dinge zu tun
- **Engagement** – besonders hohe Bereitschaft, Termine immer einzuhalten; hört nicht auf, bis die Arbeit erledigt ist

Sobald Sie eine Liste erstellt haben, können Sie den Stärken bestimmte Aufgaben zuweisen. Dies können bestehende Aufgaben sein, die bereits in Bearbeitung sind oder es könnten neue Aufgaben sein, die helfen, die Produktivität Ihrer Werkstatt zu verbessern und das Wachstum Ihres Unternehmens zu unterstützen. Aber haben Sie für die jeweiligen Aufgaben die richtigen Leute im Einsatz?

Haben Sie zum Beispiel jemanden in Ihrem Team, der ein perfekter Mentor wäre? Wenn diese Person in einem solchen Bereich noch nichts tut, könnte man sie vielleicht für die Ausbildung von Lehrlingen / neuen Mechanikern einsetzen? Dies könnte eine gute Möglichkeit sein, Mitarbeiter zu motivieren. Sie würden es als eine Bereicherung ansehen und der neue Mechaniker würde gleichzeitig wertvolle Fähigkeiten erlernen. Ist einer Ihrer Mechaniker vielleicht ein geborener Planer? Dann könnte dieser Ihnen helfen, Arbeitsprozesse in Ihrer Werkstatt zu steuern.

Oder könnte einer Ihrer digitalaffinen / kreativen Mechaniker dabei helfen, Blog-Inhalte zu schreiben oder Ihr Social Media Profil zu verwalten?

Führungskräfte, die sich nicht auf Schwächen (beim Aufbau eines Teams), sondern auf die Stärken der Mitarbeiter konzentrieren, erleben häufig eine verbesserte Teamleistung und einen größeren Erfolg. Studien haben ergeben, dass Führungskräfte, die sich auf die Stärken der Mitarbeiter konzentrieren, von einer geringeren Mitarbeiterfluktuation, höherer Produktivität, zufriedeneren Kunden und höherer Rentabilität profitieren.

Vergessen Sie nicht, dass sich Stärken auch im Laufe der Zeit ändern können. Zum Beispiel öffnen viele Werkstattbesitzer Autowerkstätten, weil sie Autos lieben, nicht weil sie Betriebswirte sind. Mit steigendem Geschäftserfolg wachsen aber auch Kompetenz und kaufmännischer Sachverstand.



# 8 MÖGLICHKEITEN, KOSTENEINSPARUNGEN ZU ERZIELEN UND DIE RENTABILITÄT IN IHRER WERKSTATT ZU STEIGERN

Sie sind jeden Tag beschäftigt, es stehen immer Autos auf Ihren Rampen und die Buchungen sind voll. Das bedeutet aber nicht unbedingt, dass Ihre Kfz-Werkstatt so profitabel ist, wie sie sein könnte. Wie bei Haushaltsbudgets kann das Werkstattbudget während Ihrer arbeitsreichen Zeit außer Kontrolle geraten und eine Überprüfung der Ausgaben könnte dazu führen, dass mehrere Kosteneinsparungsmöglichkeiten und Ideen entdeckt werden, die Ihre Gewinnmargen erhöhen.

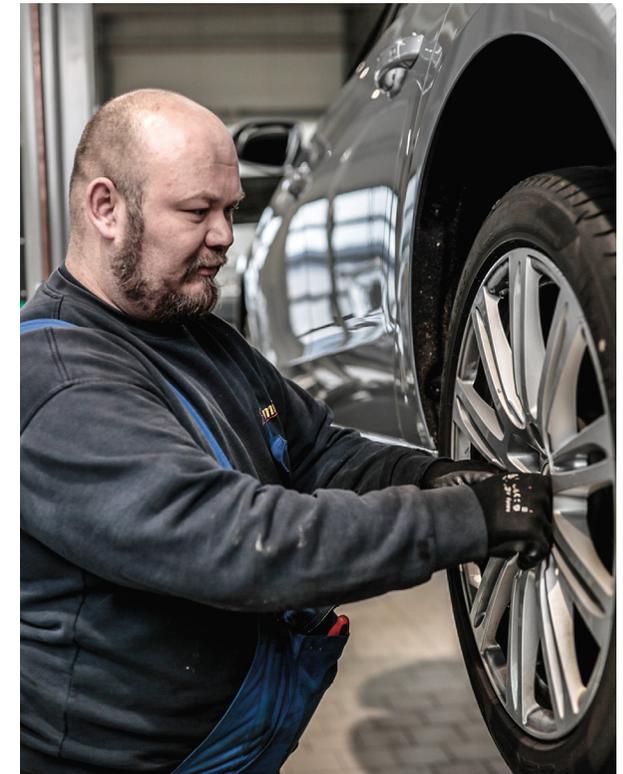
Hier ist eine Liste von Themen und Ideen, die Sie berücksichtigen sollten, um sicherzustellen, dass Sie Ihr Budget und Ihre wertvolle Zeit so effektiv wie möglich einsetzen.

## Zeitplanung

Achten Sie darauf, dass Ihr Terminplan genügend Zeit für die gründliche Ausführung der Arbeiten an Fahrzeugen zulässt. Sie können dies tun, indem Sie die Erfahrungen der bereits durchgeführten Arbeiten berücksichtigen und entsprechend planen, wie beispielsweise die Anzahl der Reparaturen pro Tag, die ein Mechaniker durchführen kann. Profitabler zu sein bedeutet nicht, dass man versucht Zeit zu sparen, um noch mehr Termine zu vergeben. Wenn man zu viele Aufträge angenommen hat, können sich Fehler einschleichen und man stellt fest, dass Kunden unzufrieden zurückkehren, was bedeutet, dass der Job doppelt so lange dauert, wie er hätte erledigt sein können.

## Inspizieren Sie Fahrzeuge

Fügen Sie jedem Termin ein wenig Zeit hinzu, damit der Mechaniker jedes Fahrzeug auf zusätzliche Probleme untersuchen kann. Wenn solche gefunden werden, können Sie diese den Kunden mitteilen und diese werden Ihnen oft grünes Licht geben, die Reparatur gleich vor Ort durchzuführen. Im Allgemeinen werden die Kunden nicht das Gefühl haben, dass sie einen unnötigen zusätzlichen Service anbieten wollen, vor allem, wenn Sie einen guten und vertrauenswürdigen Ruf aufgebaut haben. Ihre Kunden werden das Gefühl haben, dass sie durch die Aufdeckung weiterer Probleme, die frühzeitig behoben werden, langfristig Geld und Zeit sparen werden. Es ist einfacher, solche Arbeiten zu erledigen, wenn Sie das Fahrzeug bereits auf der Rampe haben, also ist dies eine gute Möglichkeit, die Rentabilität so zu erhöhen, dass alle Beteiligten davon profitieren.



### Schalten Sie Geräte ab

Laut Energy Star werden bis zu 75 Prozent des Stroms verbraucht, während Geräte nicht genutzt werden. Schalten Sie Ihre Steckdosen / Steckdosenleisten bei Nichtgebrauch aus und stellen Sie sicher, dass am Arbeitsende alles ausgeschaltet ist.

### Verwenden Sie OEM-Qualitätsprodukte

Kaufen Sie die besten OEM-Produkte in bester Qualität, die mit dem Original vergleichbar sind. Mit TRW Teilen von ZF Aftermarket können Sie Ihren Kunden leistungs- und sicherheitsrelevante Teile anbieten, die nach dem Qualitätsstandard der Erstausrüstung hergestellt werden. Eine schnelle und effiziente Montage von Teilen in bester Qualität sorgt dafür, dass Ihre Kunden zufrieden sind und Ihre Werkstatt für ihren hohen Qualitätsstandard bekannt ist.

### Informieren Sie sich über Strompreise

Strom ist ein enormer Kostenfaktor für jede Werkstatt, insbesondere für eine Autowerkstatt. Heutzutage ist die Stromversorgung ein wettbewerbsorientierter Markt, daher ist es eine gute Idee, regelmäßig die Kosten und Preise auf einer Internet-Vergleichsseite zu überprüfen. Suchen Sie nach den besten Angeboten und Sie könnten möglicherweise Hunderte, wenn nicht sogar Tausende von Euro sparen.

### Machen Sie Ihre eigene Werbung

Mit ein wenig Zeit können Sie ohne weitere Kosten die Rentabilität steigern, indem Sie mit Ihrer Werkstatt in Social Media aktiv werden. Das Posten auf Social Media ist eine großartige Möglichkeit, Ihre Kunden mit Ihrer Werkstatt in Verbindung zu bringen und sie daran zu erinnern, dass sie möglicherweise zu einem Service kommen müssen oder ein Problem mit ihrem Fahrzeug haben. Wenn Sie eine Social Media-Präsenz aufbauen, die zeitgemäß und ansprechend ist, können Sie eine sehr wertvolle und alltägliche Beziehung zwischen Ihrer Werkstatt und Kunden entwickeln. Wenn Kunden das nächste Mal eine Reparatur benötigen, wird Ihre Werkstatt die erste sein, an die sie denken werden.

### Visieren Sie lokale Unternehmen an

Wenn Sie feststellen und einplanen noch weitere Termine zu vergeben (oder wenn Sie in der Lage sind, Ihre Räumlichkeiten zu erweitern und noch mehr in Ihre Ausstattung zu investieren), warum wenden Sie sich nicht an lokale Unternehmen, die Ihre Dienstleistungen fördern können? Sie könnten Menschen ansprechen, die ihren Arbeitsplatz in Ihrer Nähe haben und für die es sehr bequem wäre, ihr Fahrzeug für den Tag bei Ihnen zu lassen, während sie tagsüber zur Arbeit fahren und nach Beendigung der Arbeit wieder abholen. Sie können Neukunden einen Begrüßungsrabatt oder sogar einen fortlaufenden Rabatt für lokale Unternehmen anbieten, was ausreichen kann, damit sie sich langfristig an Ihre Werkstatt binden können.

### Diversifizieren Sie

Erwägen Sie Reparaturdienstleistungen für hochwertige Dienstleistungen wie die Restaurierung von Oldtimern anzubieten. Oder überlegen Sie vielleicht, ob Sie sich von Ihren Mitbewerbern abheben könnten, indem Sie bei der Wartung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen führend sind. Die Automobilwelt verändert sich und Elektrofahrzeuge sind hier um zu bleiben - in den kommenden Jahren werden Sie immer mehr von ihnen in Ihre Werkstatt rollen sehen. Nehmen Sie die Zukunft an und machen Sie sich bereit, sich den Reparaturherausforderungen zu stellen. Es ist Ihre Chance, ein starkes Werkstattgeschäft für die Zukunft aufzubauen.

Indem Sie überprüfen, wie Sie Ihre Zeit und Ihr Budget nutzen, können Sie Einsparungen erzielen und Ideen entwickeln, die Ihre Rentabilität erhöhen und zum Aufbau eines weiterhin erfolgreichen Unternehmens beitragen.



# SECHS TIPPS, WIE SIE DAS BESTE AUS IHREM TEAM HERAUSHOLEN UND IHR FAHRZEUGGESCHÄFT STÄRKEN

Eine erfolgreiche Werkstatt – wie auch jedes andere erfolgreiche Unternehmen – basiert auf einer effizienten und motivierten Belegschaft. Weniger profitable Unternehmen haben es üblicherweise versäumt, das Potenzial ihres Personals zu maximieren. Wie also holt ein guter Werkstattleiter das Beste aus seinem Team heraus?

## 1. Ein guter Zuhörer sein

Hören Sie dem Werkstatt-Team zu. Nehmen Sie Ideen Ihrer Mitarbeiter auf, auch wenn Sie diese nicht alle in die Tat umsetzen können. Es wird oft gesagt, dass Personalressourcen die besten Ressourcen sind, daher sollten Sie den Erkenntnissen und Ideen Ihres Teams Beachtung schenken. Und je länger ein Teammitglied mit Ihnen zusammenarbeitet, desto besser wird es das Geschäft kennenlernen – und desto besser werden wahrscheinlich auch seine Ideen werden. Tun Sie daher alles, was in Ihrer Macht steht, damit das Team sich bei der Einbringung von Ideen wohlfühlt, um seine Ideen und Gefühle in einem offenen Arbeitsumfeld auszudrücken. Falls die Ideen Ihrer Mitarbeiter mitunter einmal weit daneben liegen, erinnern Sie sie an die organisatorischen Ziele und Vorgaben des Unternehmens, und sie werden sich nicht nur gehört und geschätzt fühlen, sondern auch besser in der Lage sein, ihren Beitrag zu leisten.

## 2. Das Team befähigen

Wenn das Team gute Ideen hervorbringt, befähigen Sie es, die daraus resultierenden Initiativen selbst zu leiten. Mitarbeiter, denen Vertrauen geschenkt und Verantwortung übergeben wird, fühlen sich in der Regel glücklicher und arbeiten härter. Sie sind auch viel motivierter, wenn sie das Gefühl haben, dass sie einen Beitrag zum Unternehmen leisten und dafür anerkannt werden.

**„Eine Gallup-Analyse zeigt, dass Menschen, die ihre Stärken jeden Tag einsetzen können, 15% weniger wahrscheinlich ihren Arbeitsplatz kündigen.“** – Gallup

## 3. Nie mit dem Coaching aufhören

Jedes gute Unternehmen investiert Zeit und Geld in seine Teams. Bieten Sie Teammitgliedern die Möglichkeit, neue Fähigkeiten zu erwerben, die sie auf die Zukunft vorbereiten. Dies ist vor allem im Kfz-Werkstattgeschäft von großer Bedeutung, da Elektro- und Hybridfahrzeuge inzwischen nicht mehr wegzudenken sind und neue Fähigkeiten erworben werden müssen, um in der Automobilwelt der Zukunft profitabel zu bleiben.

## 4. Belohnung und Anerkennung

Gute Arbeit muss anerkannt werden. Schon ein einfaches Schulterklopfen kann ein großartiger Motivator sein. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Mitarbeiter nicht nur bei hervorragender Arbeit loben, sondern auch ihr Verhalten anerkennen. Ein Mitarbeiter, bei dem Sie sich immer darauf verlassen können, dass er Kunden einen zuverlässigen Service bietet und Kollegen unterstützt, ist ein ausgezeichnetes Vorbild für das Unternehmen und hilft der Kfz-Werkstatt, effektiver zu arbeiten.



## 5. Vertrauen und Respekt aufbauen

Gehen Sie mit gutem Beispiel voran, denn Teams arbeiten am besten, wenn sie davon überzeugt sind, dass sie einer Führungskraft folgen, die ihr Vertrauen und ihren Respekt verdient. Verdienen Sie sich das Vertrauen und den Respekt Ihres Teams, und Ihr Team wird dazu inspiriert Ihre Wertvorstellungen zu teilen und auch in schwierigen Zeiten an einem Strang zu ziehen. Dies hilft dem Unternehmen, denn auch wenn Sie nicht vor Ort sind, wird das Team harmonisch und in einer Atmosphäre der offenen Kommunikation zusammenarbeiten. Außerdem wird ein Team, das die gleichen Werte teilt, besser in der Lage sein, das Schiff zu steuern, auch wenn der Kapitän mal nicht an Bord ist.

## 6. Treffen Sie sich mit dem Team

Helfen Sie den Mitarbeitern, sich besser kennenzulernen, um den Teamgeist und die Leistung zu verbessern. Organisieren Sie mindestens einmal im Jahr, vorzugsweise jedoch öfter, eine Zusammenkunft aller Mitarbeiter Ihrer Kfz-Werkstatt. Es ist bemerkenswert, wie die soziale Interaktion zwischen den Teammitgliedern Menschen zusammenbringt. Soziale Veranstaltungen machen Kollegen zu Freunden und Unternehmen zu Teams. Sie werden feststellen, dass sich Ihre Mitarbeiter, weil sie sich mögen, auch in der Kfz-Werkstatt mehr darum bemühen, ihr Bestes füreinander zu geben, was den Mitarbeitern, Ihnen, dem Kunden und dem Unternehmen zugutekommt.

Durch Zuhören, Befähigung, Coaching, Belohnung, Vorbildfunktion und das gegenseitige Kennenlernen können Sie ein starkes Team aufbauen, das glücklich, effektiv, leidenschaftlich und belastbar ist.



# SECHS TIPPS, WIE SIE DAS BESTE AUS IHREM TEAM HERAUSHOLEN UND IHR WERKSTATTGESCHÄFT STÄRKEN

## 01 - HÖREN SIE GUT ZU

Hören Sie dem Werkstatt-Team zu. Nehmen Sie die Ideen Ihrer Mitarbeiter auf, auch wenn Sie nicht alle in die Tat umsetzen können.



## 02 - BEFÄHIGEN SIE DAS TEAM

Wenn das Team gute Ideen hervorbringt, geben Sie ihm die Möglichkeit, die daraus resultierenden Initiativen selbst zu leiten.



## 03 - NIE MIT DEM COACHING AUFHÖREN

Jedes gute Unternehmen investiert Zeit und Geld in seine Teams. Bieten Sie Teammitgliedern die Möglichkeit, neue Fähigkeiten zu erwerben, die sie auf die Zukunft vorbereiten.



## 04 - BELOHNUNG UND ANERKENNUNG

Gute Arbeit muss anerkannt werden. Schon ein einfaches Schulterklopfen kann ein großartiger Motivator sein.



## 05 - VERTRAUEN UND RESPEKT AUFBAUEN

Gehen Sie mit gutem Beispiel voran, denn Teams arbeiten am besten, wenn sie davon überzeugt sind, dass sie einer Führungskraft folgen, die ihr Vertrauen und ihren Respekt verdient.



## 06 - TREFFEN SIE SICH MIT DEM TEAM

Organisieren Sie mindestens einmal im Jahr, vorzugsweise jedoch öfter, ein Treffen aller Mitarbeiter Ihrer Werkstatt.

Es ist bemerkenswert, wie die soziale Interaktion zwischen den Mitgliedern eines Teams die Menschen zusammenbringt.



„Eine Gallup-Analyse zeigt, dass Menschen, die ihre Stärken jeden Tag einsetzen können, 15% weniger wahrscheinlich ihren Arbeitsplatz kündigen.“

# WAS UNTERSCHIEDLICHE GENERATIONEN VON DER ARBEIT ERWARTEN – UND WIE SIE IHRE BESTEN MITARBEITER HALTEN KÖNNEN

Das 20. Jahrhundert war eine Zeit großer Veränderungen. Es gab die Automobilrevolution, den Wohlstandsboom nach dem Zweiten Weltkrieg, den tiefgreifenden kulturellen Wandel in den 60er und 70er Jahren und schließlich die Computerrevolution. All diese Veränderungen haben die drei verschiedenen Generationen, die heutzutage in den Werkstätten arbeiten, beeinflusst und mitgestaltet. Wer sind also diese Leute und was treibt sie an?

## GENERATION Z (Ab Jahrgang 1997)

### Typische Verhaltensweisen:

- Technisches Verständnis
- Flexibel und anpassungsfähig
- Gut im Teilen von Fähigkeiten

Die nach der Jahrtausendwende lebende Generation, am besten bekannt als Generation Z – also diejenigen, die heute im Teenageralter und in ihren frühen Zwanzigern sind – hat den schnellsten technologischen Wandel erlebt, den die Menschheit je gesehen hat. Sie hat erlebt, wie eine zukunftssträchtige Technologie eine andere in rasender Geschwindigkeit verdrängt hat, und verstanden, dass wenig von Dauer ist, weswegen ihre Bereitschaft zum Experimentieren sehr hoch ist.



Die Generation Z hat auch eine andere Einstellung zu Bildung und Arbeit. Laut einer Umfrage von Culture Coop sagen 78% der Generation Z, dass ein vierjähriger Hochschulabschluss wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll ist, und so sind Hunderte von Programmen, von der Berufsausbildung bis hin zum Bootcamp, entstanden, um einen alternativen Weg anzubieten.

Die Arbeitswelt beginnt gerade erst, den Einfluss der Generation Z zu verspüren. Sie besitzen vielleicht nicht die formalen Fähigkeiten früherer Generationen, aber sie könnten älteren Mitarbeitern beibringen, wie sie den Umgang mit neuen Werkzeugen und Fähigkeiten im Handumdrehen lernen können – so wie sie es ihr ganzes Leben lang selbst getan haben.

## MILLENNIALS (Jahrgang 1981-1996)

### Typische Verhaltensweisen:

- Technisches Verständnis
- Schätzen flexibles Arbeiten
- Legen Wert darauf, einen positiven Beitrag zu leisten



Millennials sehen die Arbeit als eine Möglichkeit, in der Welt etwas zu bewegen, so dass für sie die Auswirkungen, die sie haben, wichtig sind – manchmal sogar wichtiger als Geld.

Millennials empfinden auch ein starkes Bedürfnis, ihre Arbeit interessant zu finden. Üblicherweise haben sie noch keine großen Anschaffungen wie Häuser oder Autos getätigt, und ohne an eine große Hypothek gebunden zu sein, ist es für sie weniger wahrscheinlich, in einem Job zu bleiben, der ihnen nicht gefällt, der sie nicht glücklich macht oder der im Widerspruch zu ihren Grundvorstellungen steht.

Als Kinder der Computerrevolution sind die Millennials auch der Meinung, dass sie nicht an einen bestimmten Standort ihrer Arbeitsstätte gefesselt sein sollten. Sie wollen flexibel arbeiten und haben nichts dagegen, wenn sich Freizeit und Arbeit mischen, wenn das als Zugeständnis erforderlich ist. Sie sind gerne bereit, ihr Arbeitsleben und ihr Privatleben zu einem größeren, ganzheitlichen Leben zu verbinden.

Millennials können extrem loyale Arbeiter sein, aber sie sehen Loyalität als eine wechselseitige Angelegenheit, die sowohl an den Arbeitgeber als auch an den Arbeitnehmer Anforderungen stellt. Wenn Sie also Millennials in Ihre Werkstatt holen und halten wollen, ist es wichtig, ihren Kommunikationsstil, ihre Werte und ihre Motivation zu berücksichtigen, damit Sie eine Arbeitsumgebung und ein Belohnungssystem auf sie zuschneiden können, die für Sie beide funktionieren.

**GENERATION X** (Jahrgang 1965-1980)**Typische Verhaltensweisen:**

- Schätzen Unabhängigkeit
- Gute Problemlöser
- Konzentrieren sich auf Ergebnisse, nicht auf den Prozessablauf



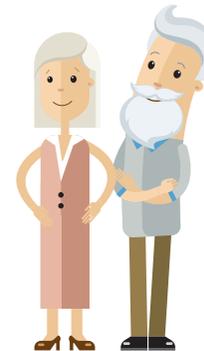
Die Generation X ist in einer von einem bedeutenden sozialen Wandel für Gesellschaft und Familie geprägten Zeit aufgewachsen. Da oft beide Elternteile arbeiten waren, waren sie die Kinder, die lernten, wie man Dinge selbstständig erledigt, weil nach der Schule niemand zu Hause war. Infolgedessen sind die Mitarbeiter der Generation X in der Regel unabhängig und unternehmerisch geprägt. Sie mögen es nicht, wenn man sie mit detaillierten Vorgaben leitet, und sie konzentrieren sich auf Ergebnisse und nicht auf den Prozessablauf. Sie stellen den traditionellen Prozessablauf in Frage, wenn es einen anderen Weg gibt, eine Aufgabe schneller, einfacher oder billiger zu erledigen.

Als Manager verfahren die Mitarbeiter der Generation X in der Regel nach dem Prinzip "Hände weg" und vermeiden nach Möglichkeit Besprechungen. Während Babyboomer zusätzliche Stunden für mehr Geld investieren, glauben die Arbeiter der Generation X nicht, dass sie mit dieser Strategie Karriere machen werden, also leisten sie ihre erforderlichen Stunden ab und gehen dann nach Hause. Was sie am meisten schätzen, ist die Zeit, das zu tun, was sie gerne wollen.

Wenn Sie also Arbeiter der Generation X in Ihre Werkstatt holen und halten wollen, sollten Sie sich dessen bewusst sein. Mitarbeiter der Generation X können äußerst pragmatisch und kreativ beim Lösen von Problemen sein, aber sie sind möglicherweise eher geneigt, die Arbeit vom Privatleben zu trennen.

**BABYBOOMER** (Jahrgang 1946-1964)**Typische Verhaltensweisen:**

- Sie schätzen eine geregelte Arbeitszeit von 9 bis 5
- Genießen Besprechungen
- Unabhängig und selbstständig



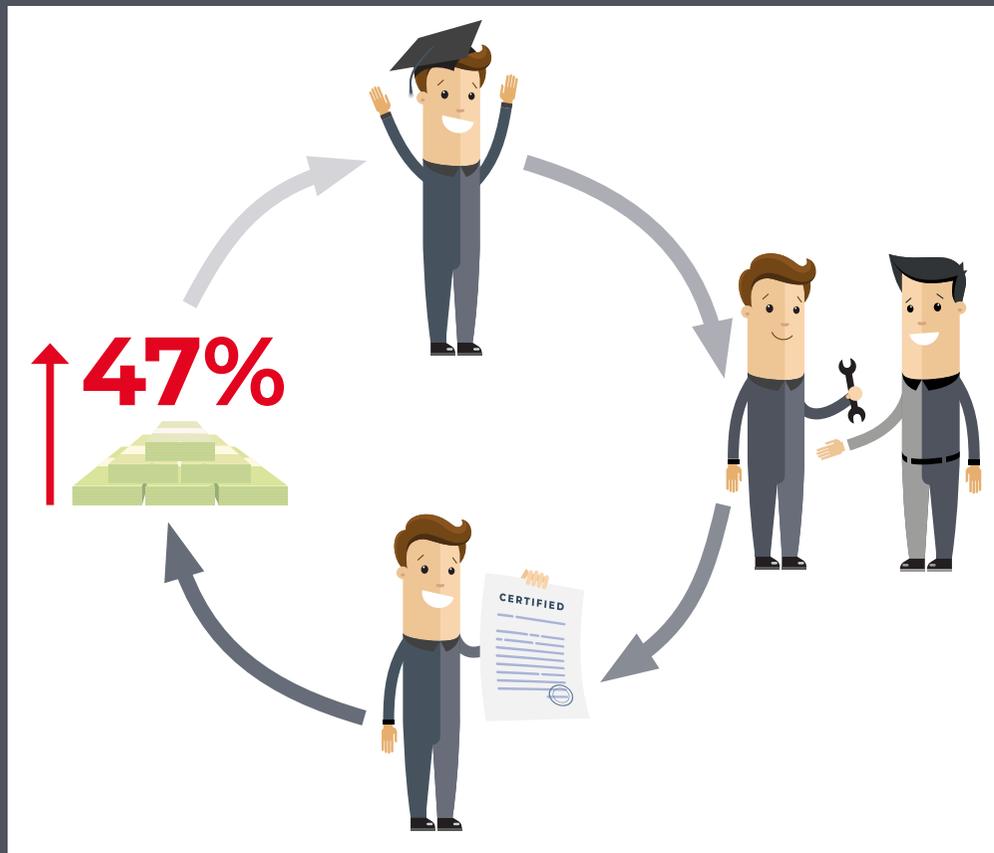
Babyboomer wuchsen in einer Zeit des beispiellosen Wohlstands für die Arbeiterschaft auf. Viele waren die ersten in ihren Familien, die Hochschulen oder Handelsschulen besuchten, und die expandierende Wirtschaft schuf Arbeitsplätze, die sie besetzten. Sie erreichten die bekannten Meilensteine des erwachsenen Lebens – Anstellung, Ehe, Kinder und Hausbesitz – viel früher als es die Millennials heute üblicherweise tun.

Die Babyboomer wurden volljährig, als es möglich war, finanziellen Erfolg durch harte Arbeit zu erzielen. Sie sind viel eher dazu geneigt, Überstunden in Betracht zu ziehen und einem Unternehmen aufgrund ihrer gemeinsamen Zeit und Erfahrungen treu zu bleiben.

Sie sind außerdem unabhängig und selbstständig, weil sie zu einer Zeit geboren wurden, als die Einstellung herrschte, dass man kaputte Dinge reparieren kann und sollte. Sie wuchsen damit auf, Dinge auseinanderzunehmen und wiederaufzubauen. Und weil sie damit aufgewachsen sind, die Arbeitszeit von 9 bis 5 mit ihren Kollegen am Arbeitsplatz zu verbringen, verstehen und schätzen sie einen interaktiven Arbeitsplatz. Babyboomer mögen Besprechungen und fühlen sich wohl, wenn sie mit dem Rest der Belegschaft im selben Gebäude zusammenarbeiten, auch wenn sie ihre Arbeit selbstständig erledigen.

Wie Sie sehen können, gehen die Sichtweisen von Babyboomern, Millennials und Menschen der Generation X und Z in Bezug auf Arbeit, Unternehmensführung (oder von anderen geführt zu werden) und die Durchführung der Arbeit stark auseinander. Das hat nicht nur einen Einfluss darauf, wie sie ihre Arbeit sehen, sondern auch darauf, wie sie andere Mitglieder des Werkstatt-Teams sehen und mit ihnen interagieren. Wenn Sie etwas Rücksicht darauf nehmen, wie das Leben diese Generationen geprägt hat, werden Sie verstehen, was die verschiedenen Generationen in Ihrer Belegschaft motiviert. Sie können dann die Art von Umgebung, Belohnungen und Unterstützung bieten, mit der Sie ihre besten Mitarbeiter halten können.

# HALTEN SIE IHRE MECHANIKER AUF DEM LAUFENDEN UND IHRE KUNDEN WERDEN IMMER WIEDERKOMMEN



„Durch die Einführung einer Aus- und Weiterbildungsstrategie in Ihrem Unternehmen könnten Sie Ihre Gewinnmargen um 47% steigern.“

Source: Ripley Training.

# HALTEN SIE IHRE MECHANIKER AUF DEM LAUFENDEN UND IHRE KUNDEN WERDEN IMMER WIEDERKOMMEN

Jedes gute Unternehmen investiert Zeit und Geld in die Ausbildung seiner Teams. Vor allem im Kfz-Werkstattgeschäft ist dies enorm wichtig, da Elektro- und Hybridfahrzeuge inzwischen nicht mehr wegzudenken sind und neue Fähigkeiten erworben werden müssen, um in der Automobilwelt der Zukunft profitabel zu bleiben. Heutzutage stellt die Ausbildung nicht mehr nur eine optionale Angelegenheit dar. Aus- und Weiterbildungen sind wesentliche Bestandteile zur Erreichung von Qualität und Effektivität in Ihrer Kfz-Werkstatt.

**„Durch die Einführung einer Aus- und Weiterbildungsstrategie in Ihrem Unternehmen könnten Sie Ihre Gewinnmargen um 47% steigern.“**

Genau genommen war Aus- und Weiterbildung, unabhängig von der elektrischen Revolution, schon immer der Schlüssel zum Erfolg im Kfz-Ersatzteilemarkt. Kurz gesagt, Aus- und Weiterbildung schützt die Werkstatt. Ungelernte Mechaniker verstehen möglicherweise nicht ganz, wie sie ihre Arbeit verrichten sollen, verbringen zu viel Zeit mit der Suche

nach Hilfe oder führen die Arbeit nicht richtig aus, was sich negativ auf den Ruf Ihrer Kfz-Werkstatt auswirken könnte. Schlecht ausgebildete Mechaniker können auch anfälliger für Verletzungen sein, was zu rechtlichen Problemen führen oder zumindest Ihren Personalbestand verringern kann, wenn sie sich freinehmen müssen. All diese Faktoren können schlecht für das Unternehmen sein, denn schlechte oder unpünktliche Arbeit kann zu unzufriedenen Kunden führen, die möglicherweise nicht mehr wiederkommen.

Weiterbildung bietet Ihren Mechanikern die Möglichkeit, ihr Wissen zu vertiefen. Obwohl nichts die praktische Erfahrung ersetzen kann, ist ein fundierter theoretischer Hintergrund von großem Vorteil, denn Ihre Mechaniker werden nicht nur wissen, wie man Probleme löst, sondern auch, warum sie überhaupt entstanden sind. Die Fähigkeit, Muster und Ursachen zu erkennen, ist für die vorbeugende Instandhaltung von wesentlicher Bedeutung und wird sicherlich den Ruf Ihrer Kfz-Werkstatt stärken. Fahrzeughalter wissen es nämlich zu schätzen, wenn Ihre Mechaniker Probleme an ihren Fahrzeugen vermeiden, bevor diese überhaupt auftreten.

Um herauszufinden, was hinter dem Erfolg eines modernen Werkstattbesitzers steckt, trafen wir uns mit Matthias Jendrossek, dem Eigentümer der Jendrossek Autoteile GmbH in Deutschland. Matthias glaubt, dass die Ausbildung ein Schlüsselement des Geschäftserfolgs ist.





Das Unternehmen wurde 1985 als Ein-Mann-Betrieb gegründet, und Matthias möchte, dass es noch lange besteht. Daher hat er immer schon die nächste Idee im Kopf. So plant er etwa, sein Angebot um die Instandhaltung von Flotten und Elektrofahrzeugen zu erweitern, damit die Jendrossek Autoteile GmbH auch in Zukunft die Bedürfnisse ihrer Kunden abdecken kann.

„Mit einem gut ausgebildeten Team, das sich mit den neusten Technologien auskennt,“ sagt Matthias, „bekommt man zufriedene Kunden – und somit wirtschaftlichen Erfolg.“

Jeder Mechaniker in Ihrer Werkstatt hat unterschiedliche Kompetenzen und nahezu alle werden einige Schwächen in ihren Fähigkeiten aufweisen. Wenn Sie Schwachstellen bei Ihrem Werkstatt-Team feststellen, sollten Sie Maßnahmen ergreifen, um diese zu beheben. Einige Schwächen können intern behoben werden, weil Sie Ihre erfahreneren und gut ausgebildeten Mechaniker bitten können, ihr Wissen an diejenigen weiterzugeben, denen eine bestimmte Fertigkeit fehlt. Wenn es jedoch größere Ausbildungslücken im Team gibt, sollten Sie erwägen, Mechaniker an spezialisierten Trainingsprogrammen teilnehmen zu lassen.

Weiterbildung verbessert sowohl Ihren eigenen als auch den Qualifikationsstand Ihres Teams und erhöht das Leistungsvermögen Ihrer Werkstatt. Durch Weiterbildung werden Schwachstellen reduziert, womit Ihre Werkstatt auch wirtschaftlicher werden kann. Kfz-Werkstätten verlassen sich auf die Fähigkeit der Mechaniker, sich gegenseitig abzusichern und zu unterstützen, damit die Arbeit erfolgreich und wirtschaftlich erledigt wird. Da Ihre Mechaniker in der Ausführung ihrer Arbeiten gemäß den Industrienormen ausgebildet wurden, tragen sie damit auch zum Erfolg der Kfz-Werkstatt bei. Ein höheres Niveau an ausgebildeten Mechanikern und technischer Fachkompetenz wird Ihre Dienstleistung verbessern und dazu beitragen, dass Sie mehr Aufträge bekommen.

Durch Weiterbildung können sich auch neue Geschäftsmöglichkeiten für Ihre Werkstatt erschließen – Sie erhalten die neuesten Informationen zu selbst den kompliziertesten Fahrzeugsystemen. Da Fahrzeuge technisch immer fortschrittlicher werden, ist es für Ihre Werkstattmechaniker schwierig, sich ohne zuverlässige Informationsquellen für Fahrzeugreparaturen auf dem neuesten Stand zu halten. Mit einer professionellen Weiterbildung, z.B. durch ZF [pro]Tech, können Sie jedoch die Wirtschaftlichkeit steigern, da Sie zukünftig Aufträge annehmen können, die Sie bisher vielleicht ablehnen mussten, weil sie ein höheres Maß an Fachwissen erforderten. Laut der Unternehmensberatung Ripley Training könnten Sie durch die Einführung einer Aus- und Weiterbildungsstrategie in Ihrem Unternehmen Ihre Gewinnmargen um 47% steigern.

Die Automobilindustrie entwickelt sich rasant – täglich werden neue Technologien und Systeme eingeführt. Jede neue Technologie birgt neue Herausforderungen im Bereich der Instandhaltung und stellt zusätzliche Anforderungen an Kfz-Reparaturwerkstätten. Daher ist es unerlässlich, bei den neuesten Trends der Branche immer auf dem Laufenden zu sein. Nur durch kontinuierliche Weiterbildung können Sie sich und Ihre Mannschaft auf dem neuesten Stand halten. Damit werden Sie mit Ihrer Werkstatt in der Welt des Ersatzteilemarktes der Zukunft wettbewerbsfähig sein.

# VIER TIPPS FÜR EIN ZUFRIEDENES (UND PRODUKTIVES) TEAM

## 01 - ÜBERGEBEN SIE DEN TEAMMITGLIEDERN VERANTWORTUNG

Sorgen Sie dafür, dass das Team stolz auf seine Arbeit ist und dafür Verantwortung übernimmt, dann wird es sich mehr um die Dienstleistungen bemühen, die Ihr Kunde kauft.



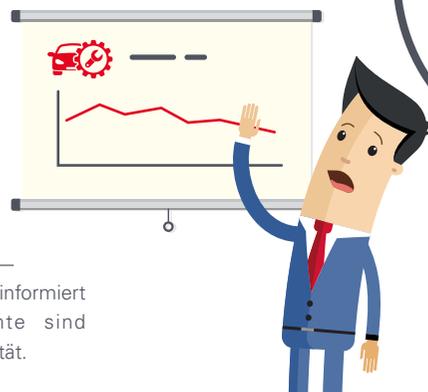
## 02 - HALTEN SIE DAS TEAM AUF DEM LAUFENDEN

Der Austausch von Informationen fördert den Kenntnisstand und gibt den Mitgliedern Ihres Teams ein Gefühl der Wertschätzung.



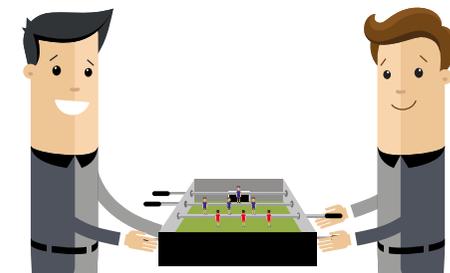
## 03 - GEHEN SIE OFFEN MIT SCHLECHTEN NACHRICHTEN UM

Mitarbeiter müssen klar und korrekt informiert werden. Aufkommende Gerüchte sind üblicherweise schlimmer als die Realität.



## 04 - SCHAFFEN SIE EIN GUTES ARBEITSUMFELD

Überlegen Sie, wie Sie den Teamgeist verbessern könnten. Vielleicht richten Sie eine Spielzone für das Team ein. Ein uns bekannter Werkstattbesitzer hat sogar einen Boxingring aufstellen lassen!



„Studien der Warwick University zeigen, dass glückliche Menschen 12% produktiver sind.“

# VIER TIPPS FÜR EIN ZUFRIEDENES (UND PRODUKTIVES) TEAM

Kein Unternehmen kann sich ohne Menschen weiterentwickeln. Von Geschäftsführern multinationaler Unternehmen bis hin zu Managern von KMUs weiß jeder in der Wirtschaft: das gemeinsame, harmonische Voranschreiten ihrer Teams ist die Basis für Erfolg oder Misserfolg des Unternehmens, oder macht zumindest den Unterschied zwischen einer hohen Rentabilität und einer schlechten Leistung aus.

Die Kunst ist es, seine Mitarbeiter zu motivieren – was außerdem einen enormen Nutzen bringt.

Vor diesem Hintergrund gibt es hier ein paar Tipps für Werkstattleiter, die ihre Mitarbeiter bei Laune halten – und dabei Höchstleistungen erbringen.

## Übergeben Sie den Teammitgliedern Verantwortung

Mitarbeiter müssen das Gefühl haben, dass sie Teil eines Unternehmens sind, nicht nur eine Gruppe von Menschen, die dort zum Arbeiten hinkommt. Sorgen Sie dafür, dass das Team stolz auf seine Arbeit ist und dafür Verantwortung übernimmt, dann wird es sich mehr um die Dienstleistungen bemühen, die Ihr Kunde kauft.

Eine Möglichkeit, um dies zu erreichen, wäre, jedes Teammitglied mit jedem Tätigkeitsbereich der Werkstatt vertraut zu machen, damit es seine Ideen zur werkstattweiten Verbesserung einbringen und Einfluss auf den gesamten Arbeitsgang nehmen kann. All dies trägt dazu bei, dass sich die Teammitglieder verbundener und wirklich als Teil der Werkstatt fühlen. Wenn wir uns nämlich mit etwas verbunden fühlen und das Gefühl haben, dass es 'uns' gehört, wollen wir nicht, dass es scheitert.

## Das Team auf dem Laufenden halten

Sie als Werkstattbesitzer haben normalerweise eine klarere Sicht auf die Unternehmensentwicklung als Ihre Mitarbeiter, also teilen Sie Ihre Erkenntnisse, denn es lohnt sich, ihren Mitarbeitern zu sagen, was gerade passiert. Dinge, die Sie für Allgemeinwissen im Kfz-Ersatzteilemarkt halten, die Herausforderungen, die auf Sie zukommen oder neue Produkte am Horizont, sind für Ihr Team möglicherweise neu. Das Teilen der Informationen erhöht das Wissen, gibt den Mitgliedern Ihres Teams das Gefühl, geschätzt zu werden, und stärkt das Gefühl unter den Mitarbeitern, dass sie ein wichtiger Teil des Unternehmens sind, weil sie in Ihre Gespräche einbezogen wurden.

## Offen mit schlechten Nachrichten umgehen

Es wird hoffentlich selten schlechte Nachrichten für Ihre Werkstatt geben, doch es gibt sie in jedem Unternehmen von Zeit zu Zeit. Unabhängig davon, ob diese Nachrichten das Unternehmen als Ganzes oder eine Person innerhalb des Unternehmens betreffen, müssen die Mitarbeiter auf aufrichtige und seriöse Art und Weise informiert werden. Wenn Sie Ihre Mitarbeiter nicht informieren, vielleicht aus Angst, dass sie mit den schlechten Nachrichten nicht umgehen können, kann das zu Gerüchten führen und diese sind oftmals schlimmer als die Realität.

## Ein gutes Arbeitsumfeld schaffen

Wenn Sie die oben genannten Hauptmotivatoren schon umgesetzt haben und sich Ihr Team als wertvoller Teil Ihrer Werkstatt fühlt, die ihren Beitrag sieht, können Sie kreativere Ideen in Betracht ziehen, die den Teamgeist weiter fördern. Wie bereits erwähnt, müssen Mitarbeiter das Gefühl haben, Teil eines Unternehmens zu sein und nicht nur eine Gruppe von Menschen, die dort zum Arbeiten hinkommt. Matthias Jendrossek, Inhaber der Jendrossek Autoteile GmbH in Deutschland, hat einen Boxring und einen Spielbereich für sein Team eingerichtet, wie Sie in unserem Film zum Thema Geschäftserfolg sehen können.

Wir überlassen das letzte Wort Matthias, der uns an seinen Überlegungen teilhaben lässt, wie man das Team bei Laune hält, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. „Außerhalb meiner Werkstatt,“ so Matthias, „ist das Fahren im Gelände ein Ausgleich für mich und das Boxen ist der Ausgleich für mein Team. Es hat das Team wirklich motiviert. Im Laufe der Jahre, in denen wir Jendrossek Autoteile GmbH geführt haben, habe ich gelernt, dass mein Team das Herzstück meines Unternehmens ist. Einen Boxring und einen Spielbereich in einer Werkstatt aufzubauen mag etwas ungewöhnlich sein,“ sagt Matthias, „aber wenn unsere Mitarbeiter glücklich sind, dann sind es auch unsere Kunden.“

**„Studien der Warwick University zeigen, dass glückliche Menschen 12% produktiver sind.“**

# VIELEN DANK FÜR IHR INTERESSE AN UNSEREM EBOOK

---

[trwaftermarket.com/originalworkshops](https://trwaftermarket.com/originalworkshops)

Wir hoffen, dass Sie einige hilfreiche Anregungen für die Lösung von Problemen, die Konzentration auf die eigenen Stärken und den Aufbau eines nachhaltigen Geschäftserfolgs für Ihre Werkstatt gefunden haben. Halten Sie dieses eBook griffbereit, damit Sie Ihr Geschäft weiter voranbringen können. Und schauen Sie immer wieder mal auf **#ORIGINALWORKSHOPS** vorbei. Dort finden Sie weitere nützliche Tipps und Ratschläge auch zu anderen Werkstattthemen wie Kundenservice, digitalem Marketing und mehr.