Existenzgründung einer Kfz Werkstatt heute

Die Existenzgründung einer Kfz-Werkstatt ist heutzutage nicht mehr so einfach, wie sie vielleicht früher gewesen ist.

Was gehört zu der Arbeit einer Unternehmensberatung?
Erfolg, Erfolg, Erfolg! Neu entwickelte, individuelle und marktgerechte Strategien und Konzepte, die eine Unternehmensberatung liefert, führen nur zu diesem einen Ziel: Erfolg. Dabei geht es um den Erfolg des Kunden, wie auch um den eigenen, denn davon lebt die Unternehmensberater-Branche. Besonders durch Analysen, Recherchen und schließlich der Umsetzung dieser Maßnahmen bleibt die Erfolgsrate stets hoch und die umfassende Beratung gibt den Kunden Gewissheit über Ihre Arbeit. Eine ständig wachsende Nachfrage sorgt für neue Herausforderungen, deren Lösung meist nicht sofort erfolgen kann. Aus diesem Grund bleiben viele äußerst wichtige Fragen auf lange Frist unbeantwortet, wie eine Verbesserung des Einkaufs, die Erstellung einer eigenen Webseite oder auch der Aufbau eines Marketingplans. Werden alle unternehmerischen Entscheidungen strukturiert und die Konzepte zur Steigerung von Ertrag und Umsatz in die Tat umgesetzt, so sind diese Probleme nach und nach gelöst und außerdem werden dem Kunden eine Menge Arbeitsschritte und lästiger Papierkram abgenommen.

Wie verläuft die Gründung einer Kfz-Werkstatt heute?
Der Existenzgründung einer Kfz-Werkstatt sollten einige Überlegungen vorhergehen, wozu etwa die Wahl einer freien Werkstatt oder die einer Vertragswerkstatt gehört. Dabei ist zu bedenken, dass es wesentlich mehr freie Werkstätten gibt, jedoch deren Auftragsrate nur geringfügig über einem Drittel liegt. Hat man sich entschieden, so ist das Erstellen eines detailreichen Konzepts für die individuell bestmögliche Variante nötig, welches noch ausreichend Freiraum für gewisse Entwicklungsmöglichkeiten lässt. Viele Werkstätten mit einer Spezialisierung, wie die der Fahrzeugrestauration oder der Gasumrüstung erreichen einen gewinnbringenderen Umsatz. Nach der Standortwahl, sowie der Mitarbeiteranalyse müssen die anstehenden Preise dem Markt entsprechend kalkuliert und der Gewinn berechnet werden. Dementsprechend wird ein Kostenplan, welcher Investitionsbedarf und Kapitalbedarf erstellt, wobei gegebenenfalls ein Steuerberater zu Rate gezogen werden sollte. Von äußerstem Belang sind bei der Neugründung einer Kfz-Werkstatt die von der Handelskammer ausgestellte Erlaubnis, der Kfz-Meisterbrief, sowie ein gültiger Nachweis der Erfüllung von bestimmten Rahmenbedingungen. Alternativ zu einer Kfz-Werkstatt kann auch die Gründung von einer Auto-Mietwerkstatt erfolgen.

Vorstellung der Kfz-Unternehmensberatung
In der Industrie gehört die Automobilbranche inzwischen zu einem der wichtigsten Zweige. Nahezu jeder Haushalt in Europa, den USA und Japan besitzt mindestens ein Auto und diese Rate steigt, die Nachfrage nach neuen Autos steigt. Aus diesem Grund wird es zunehmend schwieriger für einen Kfz-Betrieb, allen Anfragen ihrer Kunden nachzukommen. Bei der Organisationsoptimierung, Ertragssteigerung, Unternehmensführung, Existenzgründungen, sowie Verkaufs- und Nachfolgeregelungen stehen wir Ihnen als Kfz-Unternehmensberatung in Köln gerne zur Seite. Mit der Erarbeitung praxisorientierter Konzepte und individueller Strategien zur Erhöhung des Umsatzes erstellen wir für Sie adäquate Fördermittel, denn die Beratung soll Ihnen wesentlich mehr einbringen als kosten. Folglich achten wir auf eine kostengünstige Beratung, welche unseren Kunden mindestens das Fünffache ihrer investierten Kosten wieder einbringt, weshalb unser erstes Beratungsgespräch immer kostenlos ist. Wir nehmen unsere Aufgabenstellung äußerst ernst und erbringen für Sie stets unsere beste Leistung denn: Ihr Erfolg ist unser Erflog.

Interview mit Geschäftsführer Herr Quack

WuP: Wie kam es zur Gründung von Kfz-Unternehmensberatung?

Herr Quack: Nach dem Verkauf meines Kfz-Teile-Handels im Jahr 2009 wollte ich meine Erfahrung aus der Branche weiter nutzen und hatte außerdem schon mit dem Gedanken gespielt, als Berater tätig zu sein. Dieser Gedanke kam zustande, weil ich einen großen Bedarf an Unternehmensberatungen in der heutigen Zeit sehe, speziell für Kfz-Werkstätten und Teilehändler und, wie die letzten Jahre zeigen, war dies auch die richtige Entscheidung.

WuP: Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Unternehmensberatern?

Herr Quack: Die meisten Unternehmensberatungen sind Generalisten. Das heißt, sie beraten heute einmal Maschinenbauer, morgen ein Textilunternehmen, dann Handelsunternehmen, dann Dienstleister. Ich bin hingegen spezialisiert auf die Kfz-Branche, kenne die Branche, die Kräfte, welche dort wirken, die Wettbewerber, die Kundenanforderungen und kann dieses Wissen dementsprechend dann auch für meine Kunden nutzen.

WuP: Beraten Sie ausschließlich Kfz-Werkstätten?

Herr Quack: Ich habe zwei Unternehmensschwerpunkte. Das eine ist die Kfz-Unternehmensberatung, wo ich Werkstätten, Teilehändler, die Automobilindustrie, größere Handelsunternehmen oder Hersteller in den unterschiedlichsten Bereichen der Kfz-Branche berate. Mein zweites Standbein ist das Online-Marketing, welches branchenübergreifend ist. Dabei suche ich für meine Kunden nach Lösungen, wie sie sich bei Google auf der ersten Seite platzieren können, wie sie ihre Homepage nutzen können, um Neukunden zu gewinnen und wie sie sich entsprechend abhebend mit ihrer Webseite präsentieren.

WuP: Wie schwierig ist es tatsächlich, eine Kfz-Werkstatt neu zu gründen?

Herr Quack: Schwierig ist es nicht, aber schwierig ist, es richtig zu machen. Das fängt bei der richtigen Auswahl der Lage an, bei der Frage der Werkstattausrüstung, also bei den Geräten an. Wie spreche ich die Kunden an? Die Kunden, zum Beispiel als Handwerker, verstehen ihr Handwerk ausgezeichnet, aber im Marketing fehlt ihnen das nötige Wissen. Dabei können wir ihnen helfen, die richtigen Einkaufspreise von Anfang an zu vereinbaren, zu wissen, was ist möglich und wie unterstützt die Industrie. Außerdem können wir bei der Frage helfen, welches Werkstattsystem für die Werkstatt das richtige ist.

WuP: Braucht man als Berater in der Kfz-Branche auch ein umfangreiches Wissen über Kraftfahrzeuge?

Herr Quack: Meiner Meinung nach ja. Beispielsweise habe ich einen Auftrag von einem europaweit tätigen Handelskonzern für Kfz-Teile bekommen. Den Zuschlag haben wir nur erzielt, weil ich aus der Branche komme und ich über 25 Jahre lang ein eigenes Unternehmen hatte. Gerade diese Expertise wird gesucht. Es gibt natürlich große Beratungsfirmen, die interdisziplinär arbeiten, also einen allgemeineren Blick haben, weil sie sich in die Thematik einarbeiten. Gerade in diesem Auftrag war es also sehr wichtig, dass wir die Insiderkenntnisse schon hatten und die in dem Projekt auch umsetzen konnten.

WuP: Was genau gewinnen Ihre Kunden durch Ihre Hilfe?

Herr Quack: Der Kunde hat von Anfang an einen besseren Start. Viele gründen und werden dann von den Anforderungen an den Gründer oder den Selbstständigen auch zum Teil überfordert und machen gerade in der Anfangsphase schwerwiegende Fehler. Das kann auch bei der Finanzierung ein Thema sein. Wenn man sich also am Anfang falsch finanziert, hat das langfristige Auswirkungen und deswegen lohnt es sich immer einen Berater mit ins Boot zu nehmen - es gibt auch dieses Gründungs-Coaching, was auch vom Staat finanziert wird. Das investierte Geld kommt multipel wieder rein, weil man einfach manche Fehler wahrscheinlich nicht machen würde. Das gilt nicht nur für die Kfz-Branche, sondern wahrscheinlich für jede Branche aber wir sorgen dafür, dass unsere Kunden von Anfang an richtig einkaufen. Im Einkauf liegt der Segen, wie man sagt. Wir unterstützen aber auch im Marketing oder im Verkauf und wie sich die neue Firma richtig im Wettbewerb positioniert. Wir haben Zahlen vom Marktvolumen und können genau sagen, wenn es sich lohnt, in dem Bereich eine Werkstatt zu eröffnen und in welcher Region der Wettbewerb zu intensiv dafür ist.

Kontakt Kfz-Unternehmensberatung
Kfz Unternehmensberatung
Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln
Deutschland

Tel. +49 (0) 221 78953310
Fax +49 (0) 2236 9499215
Mobil: +49 (0) 160 531 82 78
Web: www.kfzunternehmensberatung.de
eMail: info@kfzunternehmensberatung.de

Pressekontakt

Kfz Unternehmensberatung

Herr Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

kfzunternehmensberatung.de
info@kfzunternehmensberatung.de

Firmenkontakt

Kfz Unternehmensberatung

Herr Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

kfzunternehmensberatung.de
info@kfzunternehmensberatung.de

Die Kfz-Branche ist nach wie vor in vielen Industrieländern wie in den USA, Japan oder Deutschland einer der wichtigsten Industriezweige. Kaum ein Markt ist spannender als die Kfz-Branche. Als Unternehmensberatung für Kfz und Automotive ist unser Ziel Ihr Erfolg! Um nun Sie und Ihr Unternehmen richtig verstehen zu können, nehmen wir uns Zeit! Zeit für Fragen, Zeit für Analysen und Zeit für die Menschen, die das Unternehmen führen.