

Repanet



25 JAHRE

FRÜHER, HEUTE, MORGEN



Das Heft zum
Jubiläum

EDITORIAL



OHNE GEHT'S NICHT

So ein Jubiläum ist immer auch eine willkommene Gelegenheit, einen Moment innezuhalten und die vergangenen Jahre Revue passieren zu lassen. Immerhin hat sich in dem letzten Vierteljahrhundert doch das ein oder andere verändert – auch in der Kfz-Branche. Wir befinden uns in einem Wandel, der von Themen wie E-Mobilität, Fachkräftemangel und Digitalisierung bestimmt wird. Mit solchen Veränderungen gehen natürlich viele Chancen und neue Möglichkeiten einher. Doch sorgen sie auch für Unsicherheit. Umso wichtiger ist es, diese Herausforderungen nicht allein meistern zu müssen, sondern sich mit Gleichgesinnten zusammensetzen und gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Netzwerke wie Repanet bieten genau so eine Plattform. Unser Verein unterstützt freie Werkstätten dabei, sich den kommenden Aufgaben zu stellen und sich untereinander zu vernetzen. Und die letzten 25 Jahre haben gezeigt: Das Konzept geht auf. Inwiefern, das lesen Sie auf den kommenden Seiten.

M. Debos

Ihre Margarita Debos
Vorständin Repanet e.V.

- 2** | **EDITORIAL**
Ohne geht's nicht
- 3–4** | **ZAHLEN, DATEN, FAKTEN**
Früher war alles besser?
Stimmt nicht!
- 5** | **PARTNER**
Stimmen aus der Branche
- 6** | **REPANET „NEXT GENERATION“**
Ein einmaliges Angebot
- 7** | **UNSERE ANGEBOTE**
Dabei sein lohnt sich!
- 8–9** | **INTERVIEW**
Margarita Debos und
Andreas Keller:
Volle Kraft voraus
- 10–11** | **FÜR JEDEN ANLASS
DAS PASSENDE
FORMAT**
Repanet Betriebe im
Austausch

Herausgeber:
Repanet e.V.
Margarita Debos
Ebertplatz 14–16
50668 Köln

Verantwortlich für den Inhalt:
Margarita Debos

Redaktion:
K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH
(wilke@k1-agentur.de) Nicolai Jacobs,
Friederike Duvenbeck, Marie Stelzer,
Luna Wilke

Layout & Satz:
relation gmbh | design & kommunikation

Bildnachweise:
Udo Geisler, Axalta, Shutterstock

In dieser Ausgabe werden alle Geschlechter angesprochen. Die Verwendung einer bestimmten Formulierung, eines bestimmten Pronomens oder Substantives ist nicht als Ausgrenzung oder Diskriminierung einer bestimmten Gruppe zu verstehen, sondern dient lediglich der Vereinfachung des Textes. Wir respektieren und unterstützen die Vielfalt und Inklusivität aller Geschlechter.

Zahlen, Daten, Fakten

FRÜHER WAR ALLES BESSER? STIMMT NICHT!

GUT AUFGESTELLT MIT REPANET – FRÜHER, HEUTE, MORGEN

1998, als das Werkstattnetzwerk Repanet gegründet wurde, sah die Fahrzeugreparaturbranche noch gravierend anders aus.

Die Reparaturkompetenzen des Teams? Reichten ein für alle Mal aus. Mitarbeiter und Auszubildende? Konnte man sich aussuchen. Ressourcenverbrauch? War egal. Schadenkalkulation? Schwacke-Liste. Zugang zu Fahrzeugdaten und Reparaturinformationen? Brauchte man nicht. Gesetzliche Anforderungen im Bereich Sicherheit, Gesundheit und Umwelt? Kaum ein Thema. Technologien im Auto? ABS, elektrische Fensterheber und sonst gar nichts. Und statt Computern prägten Faxgeräte und Schreibmaschinen das Bild im Büro.

UNSICHERE ZEITEN BERGEN CHANCEN

Vieles davon ist heute kaum noch vorstellbar, denn die Anforderungen an Karosserie- und Lackierbetriebe haben sich vervielfacht. Denken Sie nur mal an die Entwicklung immer modernerer im Auto verbauter Technologien, den Fachkräftemangel, die Digitalisierung oder an das Thema E-Mobilität.

Herausforderungen wie diese erfordern umso mehr einfach ein starkes Netzwerk, das den Unternehmerinnen und Unternehmern den Rücken stärkt – mit Beratung und Weiterbildung, als Interessenvertretung gegenüber dem Gesetzgeber und in der Branche und, um sich vertrauensvoll austauschen und gegenseitig unterstützen zu können. Denn nur so kann es gelingen, den Veränderungen aktiv zu begegnen und Chancen für sich darin zu erkennen. Und nur so können Unternehmen dauerhaft erfolgreich sein.



Geeignete Materialien zum Abkleben und ordentliche Sicherheitsmontur? Gab es damals nicht.



Schutzbrille und Handschuhe? Beim Lackmischen früher kein Thema.



E-Mobilität und Digitalisierung:
Das erwartet uns morgen.

REPANET BETRIEBE ERFOLGREICHER ALS DER DURCHSCHNITT

Dass Repanet Betrieben der Umgang mit den Herausforderungen unserer Branche besser gelingt als den meisten, zeigen die Zahlen der letzten 25 Jahre: Unser Verein ist gewachsen, während die Anzahl der Werkstätten deutschlandweit zurückgegangen ist. Die Mitarbeiterzahlen in den Mitgliedsbetrieben sind deutlich angestiegen, während sich die Anzahl der Beschäftigten in den übrigen Werkstätten verringert hat.

Und Schließungen gab es in 25 Jahren Repanet nur bei gerade mal einer Handvoll Betriebe – und zwar nicht wegen Insolvenzen, sondern aus Alters- oder Krankheitsgründen. Alle anderen bestehen erfolgreich fort und werden teilweise bereits von der Nachfolgeneration übernommen. Das zeigt: Mit Repanet sind K&L-Werkstätten gut gewappnet für die Zukunft. Und das ist auch nötig, denn mit autonomem Fahren, Mobilitätswende und künstlicher Intelligenz kommt in nächster Zeit noch einiges auf uns zu. Wie auch immer sich die Branche im Detail entwickelt, fest steht: Wer sich in einem Netzwerk organisiert, dessen Chancen stehen gut. Lassen Sie sich von Repanet durch den Wandel begleiten!

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

5

Schließungen: Seit 2000 ist die Anzahl der im Kfz-Gewerbe tätigen Betriebe um 10.400 gesunken.¹ Bei Repanet haben in den letzten 25 Jahren nur fünf Betriebe schließen müssen – aus Alters- oder Gesundheitsgründen.

64

Treue: Einmal Repanet, immer Repanet: Von aktuell mehr als 170 Repanet Betrieben sind 64 Betriebe zwischen 1998 und 2003 in den Verein eingetreten. Das spricht für die hohe und langjährige Verbundenheit der Betriebe gegenüber dem Netzwerk. Darüber hinaus verbucht der Verein regelmäßig Neuzugänge.

¹Quelle: www.boeckler.de/
fpdf/HBS-008082/p_fofoe_WP_223_2021.pdf, S. 22

STIMMEN AUS DER BRANCHE

Partner

WAS REPANET SO BEDEUTEND MACHT.



„Das Handwerk und unsere Branche leben vom Austausch der Betriebe untereinander. Der Beweis dafür sind 25 Jahre Repanet.“

Peter Börner
Präsident Zentralverband
Karosserie- und Fahrzeug-
technik e.V. (ZKF)



„Die familiäre Atmosphäre und der lockere Umgang unter den Vereinsmitgliedern sind bemerkenswert. Ebenso wie der unermüdliche Einsatz von Repanet, uns als K&L-Betrieb stets auf dem neusten Stand zu halten. Schon seit unserer Neugründung 2020 hat Repanet uns von Beginn an unterstützt.“

Adrian Morale
Inhaber Morale Karosserie
und Lackierfachbetrieb in
Mössingen



„Die aktuellen Entwicklungen in der Fahrzeugtechnologie, im Bereich der Digitalisierung wie auch bezüglich des Fachkräftemangels stellen die freien Werkstätten vor neue Herausforderungen. Die Zusammenarbeit in einem Netzwerk wie Repanet kann wichtige Impulse liefern, hier die richtigen Weichen zu stellen.“

**Dr. Christoph
Lauterwasser**
Geschäftsführer AZT
Automotive GmbH



„Als Agentur für Karosserie- und Lackfachwerkstätten ist riparo für die Vermarktung der Qualität der Serviceleistungen und des guten Preis-/Leistungsverhältnisses der Werkstattpartner in der Kfz-Versicherungswirtschaft verantwortlich. Diese Qualität steht bei einem Werkstattnetzwerk wie Repanet an erster Stelle.“

Michele Tancredi
Mitglied der
Geschäftsleitung riparo gmbh



„Neben den erstklassigen Beratungsangeboten schätze ich am meisten den Austausch unter den Kolleginnen und Kollegen. Schon damals hat mich das Beratungskonzept von Repanet überzeugt.“

Frank Stöver
Inhaber Stöver
GmbH & Co. KG

EIN EINMALIGES ANGEBOT

REPANET „NEXT GENERATION“ HILFT BEI BETRIEBSÜBERGABE.

Den eigenen Betrieb zu übergeben, ist so eine Sache. Wer selbst einmal Firmeninhaber war oder es immer noch ist, weiß: Hier das Zepter aus der Hand zu geben, ist alles andere als leicht. Schließlich hat man sehr viel Zeit und Herzblut in das Unternehmen und die Mitarbeiter investiert. Auf der anderen Seite kann es eine mindestens genauso große Herausforderung sein, in die Fußstapfen des Vorgängers zu treten. Wenn dann auch noch familiäre Verstrickungen hinzukommen, sind Probleme keine Seltenheit.

Bei dem Nachfolgeprogramm „Next Generation“ werden K&L-Betriebe beim Stabwechsel von verschiedenen Experten begleitet, beraten und unterstützt, um diese Challenge erfolgreich zu bestehen. Dabei bekommen die Teilnehmenden sowohl betriebswirtschaftliches Wissen vermittelt als auch wertvolle Tipps an die Hand, wie man mit den verschiedenen Erwartungen, Verantwortlichkeiten und Rollen umgeht. „Es sind vor allem die weichen Faktoren, die dieses Angebot so besonders machen“, findet Elfie Deusing

von der Rudolf Deusing GmbH. Sie hat das Programm mit initiiert und weiß: „Das unternehmerische Denken ist in der Regel schon vorhanden. Bedeutender ist es, die Vorstellungen von Junior und Senior überzubringen und ihnen eine Plattform für den Austausch mit Gleichgesinnten zu geben.“

Das kann Dirk Beumer nur bestätigen: „Für mich waren vor allem die Gespräche darüber, wie man in einem Familienunternehmen miteinander umgeht, von hohem Wert.“ Der Geschäftsführer der Norbert Beumer GmbH & Co. KG hatte an der ersten Staffel teilgenommen und pflegt heute noch Kontakt zu den damaligen Teilnehmern. „Man hat dieselben Fragen und kann sich gegenseitig Tipps geben. Das hilft sehr.“ Diese und noch weitere positive Rückmeldungen hatten auch Jan Stamer dazu bewogen, sich für das Programm anzumelden. „Was man hier innerhalb so kurzer Zeit

lernt, bekommt man einfach nirgendwo anders geboten“, so der Betriebsleiter. Er war besonders von der hohen Kompetenz des Beraterteams begeistert. „Man geht hier am Ende mit einem gestärkten Selbstbewusstsein raus und lernt, sich aus dem Schatten seines Seniors zu lösen.“



Wie finde ich einen geeigneten Nachfolger? Wann binde ich ihn mit ein? Was ist mein Unternehmen wert? Wie wird der Kaufpreis finanziert? Das „Next Generation“ Beraterteam begleitet die Senioren und Junioren über zwei Jahre durch alle Aspekte der Betriebsübergabe.



Hier erfahren Sie mehr:



Mit „Next Generation“ unterstützt das Werkstattnetzwerk Repanet Familienbetriebe bei der Betriebsübergabe an die nächste Generation.

Zielgruppe: Junioren und Senioren

Dauer: 2 Jahre

Aufbau: 7 Trainingsmodule

Inhalte:

- Besonderheit Familienunternehmen
- Betriebswirtschaftliche Aspekte
- Rechtliche Aspekte
- Führung und Strategie
- Kommunikation und Rhetorik
- Zeit-Selbstmanagement
- Marketing und Akquisition

Preis: auf Anfrage

DABEI SEIN LOHNT SICH!

REPANET BIETET MEHR ALS SEMINARE UND WORKSHOPS. UNSERE MITGLIEDSBETRIEBE PROFITIEREN VON EINER VIELZAHL AN ANGEBOTEN – EIN GROSSTEIL DAVON IST BEREITS DURCH MITGLIEDSBEITRÄGE ABGEDECKT.

„DELLE WEG FÜR DEN GUTEN ZWECK“

Jährlich veranstalten wir gemeinsam mit dem Der Kinderschutzbund (DKSB) einen Aktionstag, an dem Kunden ihre Kratzer und Dellen am Auto bei teilnehmenden Repanet Betrieben entfernen lassen können. Alle Einnahmen fließen dabei auf direktem Wege an die jeweiligen regionalen Ortsverbände des Deutschen Kinderschutzbundes. Das ist nicht nur gut für den DKSB, sondern auch für das Image.

BUNDESWEITER ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Mittendrin statt nur dabei: Repanet bietet eine Plattform zur Vernetzung von K&L-Profis im gesamten Bundesgebiet. Bei unseren regelmäßigen Regionaltreffen und Hauptversammlungen können sich Mitglieder über ihre Erfahrungen austauschen.

EFFEKTIVE KOMMUNIKATIONSMASSNAHMEN UND LOBBYARBEIT

Ob anpassbare Pressemitteilungen, individualisierbare Postvorlagen für Social Media oder Briefe an Politiker – Repanet unterstützt seine Mitglieder mit zielgenauen Kommunikationspaketen und -maßnahmen sowie Fact Sheets zu Themen wie Arbeitssicherheit, Fachkräftemangel und Schenksteuerung.

REPANET „NEXT GENERATION“

Beim zweijährigen Programm „Next Generation“ können sich zukünftige Inhaber bestmöglich auf die Betriebsübernahme vorbereiten – hier arbeiten Senior und Junior an einem Strang. Unterstützung bekommen sie dabei von einem erfahrenen Expertenteam.

„MEINE WERKSTATT“: EMPOWERMENT VON FRAUEN

Frauen sind in unserer Branche schon lange präsent, ihr Engagement in verantwortungsvoller Position nimmt stetig zu. Mit der Seminarreihe „Meine Werkstatt“ richten wir uns daher explizit an die Frauen in unseren Mitgliedsbetrieben. Einmal im Jahr treffen sich Inhaberinnen und Mitarbeiterinnen und behandeln in interaktiv gestalteten Workshops Themen wie beispielsweise Kundenkommunikation.

UNSERE WEBINARE: WEITERBILDUNG VON ZUHAUSE

Repanet geht mit der Zeit: Wichtige Themen wie Kostenkalkulation und Energieeinsparmaßnahmen werden kurz und knapp in Webinaren von unseren Beratern und Experten erklärt. So ersparen wir unseren Mitgliedern lange Anfahrtszeiten.

VERGÜNSTIGUNGEN AUF WEITERBILDUNGSANGEBOTE

Repanet Mitglieder bekommen Ermäßigungen auf das gesamte Standox Seminarangebot. Dieses reicht von Seminaren zur Lackierung von Caravans über Workshops zur Reparatur von Classic Cars bis hin zu kaufmännischen Schulungen.

STÄRKUNG DER ARBEITGEBERMARKE

Fachkräftegewinnung ist derzeit eine der größten Herausforderungen – gerade im Handwerk. Umso wichtiger ist deshalb die Förderung der Unternehmenskultur. Repanet berät und unterstützt seine Mitgliedsbetriebe bei der Stärkung der Arbeitgebermarke.

RUNDUM GUT BERATEN

Repanet unterstützt seine Mitglieder mit einer Vielzahl von Beratungsleistungen wie einer eigenen telefonischen Rechtshotline. Hinzu kommen weitere Hilfestellungen – dazu zählen beispielweise eine eigene telefonische Technikhotline Karosserie oder die individuellen Beratungen bei der Optimierung von Prozessen.

GUT AUFGESTELLT

Hier geht's zu unseren Beratern:



Unsere Angebote:





VOLLE KRAFT VORAUS

25 JAHRE AM MARKT, DAS STEUER FEST IM GRIFF: VORSTÄNDE MARGARITA DEBOS UND ANDREAS KELLER ÜBER DEN REPANET ZUKUNFTSKURS.

Fachkräftemangel, Digitalisierung, E-Mobilität - K&L-Betriebe stehen derzeit vor vielen Herausforderungen. Was kann Repanet für seine Mitgliedsbetriebe in dieser Situation leisten?

Andreas Keller: Wir sind erprobt darin, unsere Mitgliedsbetriebe durch den Wandel zu begleiten – das zeigt der Blick auf 25 Jahre erfolgreiche Vereinsgeschichte. Angesichts der vielfältigen Veränderungen in der Branche müssen sich die K&L-Betriebe derzeit allerdings deutlich mehr bewegen als früher.

Margarita Debos: Wir können Herausforderungen wie den Fachkräftemangel natürlich nicht auflösen, aber wir unterstützen die Betriebe dabei, sich so aufzustellen, dass sie im Vergleich zum Wettbewerb entscheidende Vorteile haben. Dabei setzen wir auf eine Kombination aus individueller Beratung, Weiterbildungsangeboten und Formaten für den Austausch der Betriebe untereinander.

Wie sieht Ihre Strategie für Repanet für die nächsten Jahre aus? Wo setzen Sie Schwerpunkte?

Debos: Mitarbeiter finden und binden ist und bleibt eine der zentralen Herausforderungen. Dazu bauen wir unsere Angebote derzeit aus – Stichwort Arbeitgebermarke. Auch die Digitalisierung der Abläufe in den Werkstätten wird uns weiterhin begleiten. Viele unserer Mitgliedsbetriebe haben hier schon große Sprünge gemacht.

Was sich in den nächsten Jahren noch verschärfen wird, ist das heikle Thema der Unternehmensnachfolge. Dabei unterstützen wir unsere Mitglieder von An-

fang bis Ende, unter anderem mit unserem etablierten Nachfolgeprogramm Repanet „Next Generation“.

Keller: Außerdem werden wir den Austausch unter den Betrieben gezielter fördern. Das neue Konzept hierzu heißt „Komplex2“. Hier treffen wir uns in kleinen Gruppen immer nur zu einem bestimmten Thema. Als Erstes starten wir mit dem Thema Unternehmenskultur.

Wie blicken Sie auf das Thema Schadensteuerung?

Keller: Wir unterstützen die Betriebe weiterhin dabei, für sich zu ermitteln, ob die Zusammenarbeit mit Schadensteuerern für sie sinnvoll ist. Das ist nicht für jeden Betrieb der Fall – es kommt immer darauf an, wie man sich strategisch aufstellen will.

Debos: Künftig wird es noch mal interessant, denn wir befinden uns derzeit an einem Kipppunkt: Lange war es so, dass sich die Werkstätten um den Zugang zu Aufträgen von Schadensteuerern bemühen mussten. Derzeit arbeiten unsere Werkstätten – und das gilt sicherlich für die K&L-Betriebe generell – allerdings an der Auslastungsgrenze.

Es ist sehr gut denkbar, dass sich das Machtverhältnis zwischen Werkstätten und Schadensteuerern/Versicherungen drehen wird und Schadensteuerer künftig mit besonderen Angeboten um die Kooperation mit Werkstätten buhlen. Insofern beobachten wir die Situation genau und werden die Repanet Betriebe weiter dabei unterstützen, selbstbestimmt in den Kontakt mit Schadensteuerern zu gehen und sich ganz im Sinne ihrer eigenen Interessen bestmöglich am Markt aufzustellen.

REPANET BETRIEBE IM AUSTAUSCH

„Das Beste an Repanet? Der Austausch!“ So oder so ähnlich lautet in der Regel die Antwort der Mitgliedsbetriebe, wenn man sie nach der Bedeutung unseres Werkstattnetzwerks fragt. Doch wie schafft es der Verein, die mehr als 170 Betriebe an einen sprichwörtlichen Tisch zu bringen? Ganz einfach: Mit einer guten Mischung aus Online-Angeboten und Präsenzveranstaltungen. Denn klar ist: Die digitale Transformation macht es heute einfacher denn je, Informationen per Newsletter, Videocall und Co. zu übermitteln. Doch ersetzen diese Online-Formate noch lange nicht den persönlichen Kontakt. Deshalb hat Repanet mit der Zeit unterschiedliche Formate entwickelt, die auf unterschiedliche Ziele einzahlen.

DIE MISCHUNG MACHT'S

So können sich die Betriebe zum Beispiel per Videocall beraten lassen, sich in Form von Webinaren weiterbilden und sich in regelmäßigen Newslettern über Neuigkeiten aus dem Netzwerk und der Branche informieren. Für den fachlichen sowie persönlichen Austausch veranstaltet Repanet hingegen regelmäßig Regionaltreffen und lädt alle zwei Jahre zur beliebten Hauptversammlung ein. Denn trotz

der vereinfachten Online-Kommunikation hat der Wunsch nach physischen Treffen nie nachgelassen. „Die Gespräche untereinander, das regelmäßige Miteinander und das gegenseitige Wertschätzen – das alles füllt so einen Verein doch erst mit Leben“, so Margarita Debos, Vorständin Repanet e.V.. Das findet auch Elfie Deusing, Inhaberin Rudolf Deusing GmbH: „Solche Veranstaltungen sind wichtige Plattformen, um Kontakte aufzubauen und zu festigen. Gerade die Freizeitaktivitäten drum herum kreieren Erinnerungen für die Ewigkeit.“

EIN GROSSES „FAMILIEN-TREFFEN“

Erst im Mai dieses Jahres reisten rund 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zur Hauptversammlung nach Hamburg, um sich gemeinsam mit den Zukunftsthemen der Branche auseinanderzusetzen und das 25-jährige Bestehen des Vereins zu feiern. Und hier wurde wieder einmal deutlich, wie wichtig es ist, von Zeit zu Zeit zusammenzukommen und gemeinsam zu diskutieren, zu lachen und zu feiern.



Verein(t) für die Zukunft



Mit Repanet haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite und ein Netzwerk, das vom vertrauensvollen Austausch und persönlicher Beratung auf höchstem Niveau lebt.



Zum
Repanet
Linktree:

Repanet 