



Benjamin (l.) und Daniel Streng haben die Familienlackiererei in Baiersdorf 2013 übernommen.

Fotos: Valieska Gehrike

### JUNGE GRÜNDER TEIL 3

## „Zahlen sind wichtig“

Die Brüder Benjamin und Daniel Streng führen gemeinsam den Familienbetrieb Streng in Baiersdorf. Nach einem Rückschlag läuft dieser wieder richtig gut. Geholfen hat auch der Blick von außen.

**D**as Geschäft läuft inzwischen wieder gut, die Auftragsbücher sind voll“, erzählt Benjamin Streng in dem freundlich eingerichteten Büro der Autolackiererei Streng in Baiersdorf. Das war nicht immer der Fall. „Unser Betrieb war in eine Schieflage geraten, man kann sagen, wir standen kurz vor der Insol-

venz“, erzählt er rückblickend. Kein leichter Start für die beiden Brüder Benjamin und Daniel Streng, die 2013 die Geschäftsführung des elterlichen Betriebes übernahmen. „Aber wir sind auf einem guten Weg“, ist Benjamin Streng überzeugt.

#### Zwei Brüder, zwei Meister

Der 35-Jährige hat nach einer Ausbildung als Lackierer seinen Meister gemacht und ist bereits seit 2003 im Familienbetrieb beschäftigt. Sein Bruder Daniel folgte seinem Beispiel: „Für mich war schon in der Schule klar, dass ich irgendetwas mit Autos machen will und da Benjamin bereits Fahrzeuglackierer war, habe ich Karosseriebau gelernt“, erzählt Daniel Streng.

2009 hielt auch er seinen Meisterbrief als Karosseriebauer in der Hand und stieg in den Betrieb ein.

Im gleichen Jahr kam es jedoch zu einem folgenschweren Brand in der Lackiererei, ein Lüfterrad war heiß gelaufen. Die Versicherung wollte daraufhin sämtliche Zahlen sehen. „Erst da haben wir wirklich gemerkt, dass irgendwas nicht stimmte und wir in einer Schieflage waren“, erinnert sich Benjamin Streng. Der Betrieb arbeitete nicht wirtschaftlich. Die Gründe waren vielfältig. „Wir waren nicht breit genug aufgestellt. Meine Eltern hatten sich auf Autohäuser spezialisiert. Doch die haben mehr und mehr in eigene Lackierereien investiert und so brach ein Auftrag

#### SERIE „JUNGE GRÜNDER“

In der Serie „Junge Gründer“ stellen wir junge Werkstattinhaber vor. Die Brüder Streng sind nach einem Rückschlag wieder gut aufgestellt: mit neuem Equipment und einem Umbau wollen sie verstärkt in das gesteuerte Schadengeschäft einsteigen.

nach dem anderen weg“, erzählt er. Und um in die gesteuerte Schadenabwicklung mit Versicherern einzusteigen, fehlte die geforderte Ausstattung. „Zudem wussten wir auch nicht, worauf wir bei den Zahlen achten müssen“, gibt Daniel Streng zu. In der Meisterschule hatten beide zwar etwas über Buchhaltung gelernt, „aber richtig lernt man es erst, wenn man damit konfrontiert ist“.

### Die Zahlen im Blick

Erst spezielle Schulungen halfen den beiden ihre Zahlen wieder in den Griff zu bekommen. Unterstützung erhielten sie von ihrem Lackhersteller Akzo Nobel, mit dem sie die schwierige Geschäftslage offen besprachen. Das Ergebnis: ein externer Betriebsberater nahm die Lackiererei genau unter die Lupe und empfahl den beiden unter anderem an betriebswirtschaftlichen Schulungen teilzunehmen. „Dort haben wir gelernt richtig auf die Zahlen einzugehen und bei der monatlichen Auswertung auf Dinge wie Personalkosten, Materialeinkauf etc. zu achten“, so Daniel Streng, der mittlerweile wichtige Zahlen regelmäßig kontrolliert und im Blick hat. Der 30-Jährige ist für sämtliche Kalkulationen und die Abwicklung mit den Versicherern zuständig. „Heute wird jeder Auftrag ordentlich am PC durchkalkuliert“, so Benjamin Streng. Denn damit war man im elterlichen Betrieb zuvor etwas zu locker umgegangen. Der Vater, der den Betrieb 1993 von seinem damaligen Arbeitgeber übernahm, war nicht besonders PC-affin

## MEIN TIPP FÜR JUNG-UNTERNEHMER

### Betriebswirtschaft ist wichtig

„Wer einen Betrieb gründet oder den elterlichen Betrieb übernimmt, sollte vorher auf jeden Fall etwas über betriebswirtschaftliche Auswertungen lernen und entsprechende Schulungen besuchen. Denn selbst wenn man den Meisterbrief hat, kann man nicht alles. Wir haben aus unseren Fehlern gelernt und sind jetzt darauf sensibilisiert.“

**Benjamin Streng, Geschäftsführer der Streng GmbH in Baidorf**



und verbrachte aufgrund anderer Erwerbstätigkeiten immer weniger Zeit im Betrieb, erzählen die beiden Söhne. „Unsere Mutter arbeitet aber noch hier und übernimmt Bürotätigkeiten sowie Fahrdienste“, so Daniel Streng. Aktuell ist sie noch Allein-Inhaberin der Lackiererei Streng. Doch die beiden Söhne sollen demnächst Teilhaber werden. „Dadurch ändert sich für uns aber nicht wirklich etwas“, sagt Benjamin Streng. „Und aktuell stehen wichtigere Themen wie unser Umbau an“, fügt der Geschäftsführer hinzu.

Denn inzwischen läuft die Lackiererei wieder richtig gut. Mit unermüdlichem Einsatz und teilweise schlaflosen Nächten, wie die beiden zugeben, steht der Betrieb wieder auf soliden Beinen. Die Auftragslage ist gut. Dafür waren aber einige Änderungen notwendig: Das Buchhaltungsprogramm wurde umgestellt, neues Equipment wie ein Schweißgerät und eine Schweißzange angeschafft, die Außenfassade erneuert sowie das Büro renoviert. Auch eine neue Webseite musste her. Denn der Macht des Internets sind sich beide

Die Außenfassade wurde renoviert und ein neues Firmenlogo entworfen.



[www.autoservicepraxis.de](http://www.autoservicepraxis.de)

### Messeaktion Montieren und Wuchten



€ 490,-  
gespart



PKW-Radauswuchtmaschine  
**ATH W62 LCD 2D**  
+  
PKW-Reifenmontiermaschine  
mit Hilfsmontagearm  
**ATH M72 + A34**  
+

**Schnellspannfutter**  
+  
**Pneumatischer Montagefinger**

Vorteilspaket für nur  
**€ 5.174,-**  
zzgl. Fracht und MwSt.  
~~statt € 5.664,-~~



Schnellspannfutter



Pneumatischer Montagefinger

ATH-Heinl GmbH & Co. KG | Kauerhofer Str. 2 | 92237 Sulzbach-Rosenberg  
www.ath-heinl.de | Tel.: 09661 87764 00 | Fax: 09661 87764 01  
Angebot gültig ab 31.08.2018 bis 31.12.2018, solange der Vorrat reicht.

**automechanika**  
FRANKFURT 11. - 15.09.2018  
Halle 8.0, Stand A41

bewusst. „Viele neue Kunden kommen über das Internet, Facebook oder Google. Sehr viele aber auch über Empfehlungen“, sagt Daniel Streng, der Neukunden in der Regel fragt, wie sie auf den Betrieb gekommen sind. Und wirkliche Stammkundschaft gibt es im Bereich Unfallschäden ja nicht, oder? Benjamin Streng schmunzelt – der eine oder andere schaffe es trotzdem einmal im Jahr mit seinem Fahrzeug auf dem Hof zu stehen.

### Werkstattbindung ist die Regel

Viele Autofahrer haben inzwischen eine Werkstattbindung bei ihrer Versicherung. Deshalb wollen die Brüder Streng in Zukunft stärker in das gesteuerte Reparaturgeschäft einsteigen. Seit einem Jahr arbeiten sie jetzt mit dem Schadenvermittler Riparo zusammen, der sehr zufrieden mit ihnen sei. Gespräche mit SPN laufen bereits und wenn der Umbau fertig ist, wollen sie sich bei weiteren Schadenvermittlern bewerben. Dafür sind jedoch

## MEIN TIPP FÜR JUNG-UNTERNEHMER

### Erfahrungsaustausch hilft

„Es gibt nichts Besseres als die jährlichen Treffen mit unseren Lackierern zum Beispiel beim BVdP oder bei Stahlgruber. Egal bei welchem Stammtisch, man erfährt immer etwas Neues und kann sich über Probleme austauschen. Das hilft ungemein weiter. Aktuell machen wir zum Beispiel auch beim Best-Practice-Zirkel vom BVdP, eine Art Unternehmensnetzwerk, mit.“

**Daniel Streng, Geschäftsführer der Streng GmbH in Baiersdorf**



Investitionen notwendig. „Mit dem Umbau kommt der Karosseriebereich in eine eigene Halle, wir schaffen einen 3D-Achsmessstand, ein Scheinwerfereinstellprüfsystem und ein neues Klimaservicegerät an, das ist Voraussetzung der Versicherer“, weiß Benjamin Streng. Insgesamt stehen dann fünf Karosserie-Arbeitsplätze statt wie bisher drei zur Verfügung. Und in der Lackiererei entsteht Platz für zwei weitere Lack-Arbeitsplätze.

Klar sei die Schadenabwicklung nicht immer einfach, und man ist immer wieder mit Kürzungen konfrontiert. Daniel Streng: „Hier muss man aber einfach nachhaken. Oft kann man das im Gespräch mit dem Versicherer klären, warum die Kürzung nicht gerechtfertigt ist, etwa weil eine Lackangleichung bei dem Farbton einfach notwendig war.“ Doch das ist aufwendig. Inzwischen verbringt der 30-Jährige die meiste Arbeitszeit im Büro und sorgt dafür, dass die Geschäfte laufen. „Denn das Geld wird heute im Büro verdient“, sagt sein Bruder Benjamin Streng, der die Werkstatt leitet, augenzwinkernd. Diese Aufgabenteilung habe sich bewährt. Und sie rechnet sich. Denn aus Erfahrung wissen beide: je schneller Rechnungen nach Auftragsfertigstellung gestellt werden, umso früher werden sie auch bezahlt.



Bereits wieder in Form gezogen: Der VW T5 nach einem Unfallschaden auf der Richtbank.

## ERFAHRUNGEN AUSTAUSCHEN

### Networking-Angebote nutzen

Ob von Innungen, Großhändlern, Werkstattkonzepten oder Verbänden wie dem BVdP (Bundesverband der Partnerwerkstätten) – für Kfz-Betriebe gibt es viele Angebote, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und ein Netzwerk aufzubauen. Wer bei einem Problem weiß, welchen Kollegen er fragen kann, lernt diese unkomplizierte Kommunikation zu schätzen.

### Best-Practice-Zirkel

Einen Schritt weiter gehen die „Best-Practice-Zirkel“ vom BVdP. Dabei werden in Umsatz und Größe vergleichbare Betriebe in einer Gruppe zusammengefasst. Die kleinen Gruppen treffen sich abwechselnd je in einem der Betriebe und nehmen dort alles genau unter die Lupe: ob Werkstatt-ausrüstung, Arbeitsabläufe oder Energieverbrauch. Vor Ort sollen dem Betriebsinhaber durch den Blick von außen wertvolle Tipps und Lösungen aufgezeigt werden. Moderiert werden die Treffen von einem Unternehmensberater.

### Wettbewerbsvorteil nutzen

Doch wenn spezielle Karosserieaufträge reinkommen, ist auch Daniel in der Werkstatt anzutreffen. Wie aktuell bei dem VW T5, der mit einem Unfallschaden von rund 30.000 Euro auf der großen Richtbank steht. „Es gibt kaum noch Betriebe, die überhaupt eine solche Richtbank haben“, erzählt der Karosseriebau-Meister stolz. Nach der Erweiterung im Bereich Karosserie soll aber personell aufgestockt werden. Aktuell arbeiten neben den beiden Meistern ein Auszubildender Karosserie- und Fahrzeugbau sowie drei Lackiergesellen in der Werkstatt. Gut 70 Prozent des Umsatzes macht die Streng GmbH mit dem Hauptgeschäftsfeld Karosserie und Lack. „Aber eigentlich bieten wir alles rund ums Fahrzeug an“, so Benjamin Streng. „Und dass wir bald auch Fahrerassistenzsysteme einstellen können, sehen wir als großen Vorteil. Das haben noch nicht viele Betriebe hier in der Umgebung.“

Valeska Gehrke

