

# Trotz Umbau und Corona – bei Böge läuft's rund

Ich habe den Inhaber Marco Böge mitten im Umbau der Lackierhalle erwischt, um zu erfahren, wie eine freie Werkstatt die aktuelle Situation meistert. Die Böge GmbH in Leipzig steht auf den drei Säulen Lack, Karosserie und Mechanik und ist im Laufe der 72-jährigen Firmengeschichte erfolgreich expandiert.



Die vom Opa 1948 gegründete Lackiererei wurde 1984 vom Vater Wolfgang übernommen und 1993 wurde der Firmensitz an den heutigen Standort verlegt. Der Familienbetrieb in der 3. Generation, der permanent in Ausrüstung und in Weiterbildung investiert, beschäftigt heute 26 Mitarbeiter. Die Ausbildung junger Menschen ist dem Team um Marco Böge ein großes Anliegen. Seit 2001 ist die Böge GmbH Ausbildungsbetrieb, sowohl für die technischen als auch kaufmännischen Berufe. So sind aktuell drei weibliche und vier männliche Azubis in der Lehre beim AUTOteam plus-Betrieb, einem Werkstattkonzept der WM SE.

**Wie wichtig ist für Sie der Blick auf die BWA?**

**Böge:** Der ist superwichtig, ganz nah an den Zahlen zu sein. Wir haben die Buchhaltung im eigenen Haus und können unsere Daten selbst auswerten - die Kosten- und die Umsatzseite. Wir haben ein Dashboard entwickelt, das die Zahlen der Zeiterfassung mit den verkauften Stunden kombiniert und wir so Produktivität, Effektivität und Auslastung für jeden Mitarbeiter und jede Abteilung bestimmen können. Darauf können wir täglich zugreifen und zudem sämtliche Daten unserer Warenwirtschaft detailliert betrachten. Wieviel gesteuertes Geschäft haben wir, welche Versicherung und welche Kundengruppe sind stark vertreten, wie ist das Zahlverhalten - das sind nur Beispiele an Daten, die wir uns anschauen.



**Herr Böge, wie läuft es bei Ihnen in der Werkstatt aktuell?**

**Marco Böge:** Wenn ich die Vor-Corona-Zeit mit heute vergleiche, sind bei uns keine Einbrüche zu verzeichnen – auch wenn es im März ein paar Schwankungen gab. Die haben wir aber immer schon mal erlebt. Unser Unternehmen läuft seit Jahren stabil und ich hoffe, es bleibt weiterhin so.

**Haben Sie für den Werkstattumbau Expertenmeinungen eingeholt? Wer steht Ihnen ansonsten beratend zur Seite?**

**Böge:** Neben einer guten Steuerberaterin und einem hervorragenden Betriebsberater, mit denen wir permanent im Austausch sind, haben wir für die Planung und die Beantragung der Fördergelder etc. unsere Geschäftspartner genutzt, beispielsweise das Standox-Werkstattnetzwerk Repanet, die WM SE oder das sächsische Staatsministerium. Da wir die Lackiererei energetisch saniert und ein Blockheizkraftwerk installiert haben, konnten wir staatliche Förderung in Anspruch nehmen.

**Beschreiben Sie kurz, wie umfangreich der Umbau ist und wann soll alles abgeschlossen sein?**

**Böge:** Unsere Lackierhalle wurde modernisiert, d. h. in dem Altgebäude wurden vier Multifunktionsarbeitsplätze in Kabinenbauweise platziert. Diese Multi-Speed-Master von Sehon sind Kombikabinen, die mehrere Arbeitsschritte zulassen: Reinigung, Lackierung über Schleifarbeiten bis hin zu Spot-Repair, das kann alles an einem Arbeitsplatz erledigt werden. Die neue Lackierkabine leitet dann eine ganz neue technische Ära bei uns ein. Für die Mitarbeiter ist das wie ein Quantensprung. Bei so einem Umbau im laufenden Betrieb - zusätzlich noch Corona - da lässt jeder Nerven. Aber das Ergebnis überzeugt restlos - die Ar-

Inhaber Marco Böge (Jg. 71): „Jeder gesteuerte Kunde soll Stammkunde werden!“

**Verraten Sie uns Ihr Erfolgskonzept?**

**Böge:** Das auf eine Formel herunterzubrechen, ist sehr schwer. Ich denke, es sind viele Faktoren, die mitspielen. Da ist einerseits die klare Botschaft: Unsere Arbeit bewegt sich auf einem hohen technischen Niveau. Wir investieren täglich, um den Betrieb modern zu halten – von A bis Z. Zuverlässigkeit, Kompetenz und die Nähe zum Kunden sind die Pfeiler unserer Firmenphilosophie, d. h. Service ist bei uns ein Riesenthema. Jedes Fahrzeug wird nach der Reparatur gewaschen und innen gereinigt. Wir holen auf Wunsch das Fahrzeug beim Kunden kostenlos ab, können mit unserem Abschlepper die verunfallten Autos reinholen. Ehrlichkeit und Bodenständigkeit sind Werte unserer Firmenphilosophie. Keiner ist abgehoben, jeder ist ansprechbar. Kollegialität und Kooperation sind in einem so großen Team mit den unterschiedlichsten Charakteren auch sehr wichtig. Ich bin ein positiv denkender Mensch und von daher finden wir für alles eine Lösung.

beitsbedingungen haben sich so verbessert, das ist ein Motivationsschub für einen Lackierer, auf solch hohem technischen Niveau arbeiten zu können. Energieeffiziente Leuchten und das BHKW machen uns zu einer grünen Werkstatt. Wenn im Juni die Lackierhalle fertig ist, werden wir zwei Hallen anbauen, um den Bereich der Mechanik zu erweitern. Es wird hier zwei weitere Bühnen für Transporter und das Rädergeschäft geben. In der zweiten, 16 Meter langen Fertigteilhalle wird das Finish seinen Platz finden und die Vorbereitung von großen Fahrzeugen wie Wohnmobilen oder Transportern.

**Sie trennen bei der Reparaturannahme ganz klar die Mechanik-Kunden von den L+K-Kunden, welchen Vorteil hat diese Trennung?**

**Böge:** Wir haben festgestellt, dass die Bedürfnisse der beiden Kundengruppen unterschiedlich sind. Die Mechanik-Kunden wollen schnell eine Lösung, sie sind oft zeitgetrieben, während die Kunden mit einem Unfallschaden ein Beratungsgespräch wünschen. Sie brauchen Zeit und vor allem Ruhe. Um diesen Konflikt zu lösen, haben

wir die Büros getrennt. Auch sind die Mitarbeiter in der Annahme spezifisch geschult – mit dem Fokus auf das Versicherungsgeschäft bzw. den schnelllebigeren Mechanikbereich. Und auch unsere Mitarbeiter schätzen die Trennung, da sich jeder auf seinen Arbeitsbereich inklusive Einstellung in die Werkstatt konzentrieren kann.

**Die Reparatur gesteuerter Schäden ist bei Ihnen an der Tagesordnung, macht die Zusammenarbeit mit Versicherungen, Leasingunternehmen und Flotten immer Spaß bzw. wie abhängig sind Sie von Steuerungen?**

**Böge:** Da wir sehr breit aufgestellt sind, haben wir eine Steuerungsquote von ca. 48 % aller Umsätze, ein gesunder Mix, finde ich. Ja und es macht auch Spaß, wir haben einen geringen Anteil an Rechnungskürzungen und können 30-40 % der gesteuerten Kunden für uns gewinnen. Ich kann Ihnen ganz viele Namen nennen, die erst bei uns wegen eines Koschadens waren, anschließend die Inspektion in Auftrag gegeben haben und dann auch mit einem Haftpflichtschaden zu uns kommen. Unser Hauptziel ist, Neu-

kunden von unserer Qualität zu überzeugen. Wir sind supergenau und haben das Vier-Augen-Prinzip: Bevor ein Gutachten, eine Rechnung oder sonstiges an die Versicherung verschickt wird, werfen zwei Personen einen Blick darauf. Unsere Arbeiten werden alle dokumentiert und lassen somit wenig Einspruch zu.

**Eine letzte Frage: Gibt es Geschäftsfelder, die Sie weiterausbauen werden und wie beurteilen Sie Ihre Zukunftsperspektiven?**

**Böge:** Ich bin der Auffassung, dass ein moderner Betrieb bessere Chancen hat. Wir erweitern unser Servicepaket. In der neuen Halle für Fahrzeugaufbereitung werden wir uns intensiver um das Geschäftsfeld Leasingrückläufer kümmern und die 6-Tonnen-Hebebühne mit Reifenmontageplatz führt dazu, dass wir auch mehr Wohnmobile reparieren können. Wir bleiben am Ball, informieren uns regelmäßig und investieren täglich. Wie lange wir noch Autos reparieren, kann ich nicht sagen. Aber aktuell ist Auto ein Riesenthema und wir tun alles, damit unsere Kunden zufrieden mit uns sind und uns weiterhin vertrauen.

(Claudia Pflöging)

# Rostsanierung + Grundierung

mit **BRUNOX® Epoxy®**  
in nur **3 Schritten!**



- 1** Losen Rost abschleifen / abbürsten.
- 2** 2-mal BRUNOX® Epoxy® auf den Porenrost aufstreichen oder 3-4 mal aufsprühen. - kein Abwaschen nötig.
- 3** BRUNOX® Epoxy® Schicht auf vollständige Trocknung überprüfen, Spachtelmassen, BRUNOX® 1-K-Filler oder direkt die Endlackierung applizieren.

