



Kunden werden in Wölfersheim in einem hochwertigen Ambiente begrüßt und betreut.

Bild: Fabian Otto Photography 2020 fabianotto@icloud.com

EISI GMBH

Wie eine Chefarzt-Behandlung

Im hessischen Wölfersheim hat sich ein Unternehmerpaar mit einem kleinen Team auch überregional ein beachtliches Renommee aufgebaut. Die Treue der fast ausschließlich privaten Kunden und den damit verbundenen wirtschaftlichen Erfolg erreicht man durch Fachkompetenz und einen besonderen Wohlfühlfaktor.

Von Christian Otto

Kennen Sie das angenehme Gefühl, wenn sie ein topmodernes Hotel betreten und schon das Ambiente des Eingangsbereichs überzeugt und zum Verweilen einlädt. Sie sehen schönes Mobiliar, eine passende Farbauswahl und die Liebe zum Detail. Nun ist die Eisi GmbH in Wölfersheim kein Boutiquehotel, sondern ein straff und erfolgreich geführter K+L-Betrieb, dessen Kundschaft auch gerne aus der Metropole Frankfurt in die Wetterau fährt. Aber die Liebe zum Detail und der Wunsch eine Atmosphäre zu schaffen, die Kunden unabhängig vom Wert ihres Fahrzeugs schon am Empfang auf höchstem Niveau abholt, ist der erste Eindruck, den man mit Eintritt in den Betrieb bekommt.

Der zweite positive Eindruck ist die Kundenzentrierung und Präsenz der beiden Hauptprotagonisten, dem Inhaber und Geschäftsführer Christian Eisnecker und

seiner Partnerin und Prokuristin Paula Schauer. Paula Schauer ist es auch, die die angesprochene Atmosphäre und das Design ins Unternehmen einfließen ließ.

Seit 2022 arbeitet die Eisi GmbH am neuen Standort Wölfersheim erfolgreich mit einem kleinen Team bestehend aus dem Chef, zwei Lackierern und einem Karosseriespezialisten und dreht dabei ein wirtschaftlich beachtliches Rad. Auch im Jahr 2024 konnte man mit dem Kernteam und einigen Aushilfen den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr steigern. „Wir haben pro Jahr derzeit etwa 300 reine Unfallschäden-Reparaturen, sowohl Haftpflicht als auch Kasko. Der Rest sind andere Reparaturen und Leistungen. So fakturieren wir im Durchschnitt stabil 1.000 Rechnungen pro Jahr“, erklärt Christian Eisnecker auch auf der Renditeseite ist man sehr zufrieden.

Doch diese Zahlen sind kein Selbstläufer, sondern Folge des 24/7-Engagements von Eisnecker und seiner Partnerin. Das dabei nicht immer alles glatt geht, verdeutlicht der Rückblick auf die Bauphase. Damals hatte man kurz vor der Coronapandemie und dem Lockdown das Projekt gestartet. Dabei wirkte zum einen bremsend, dass auf dem Grundstück eine archäologische Grabung zur Diskussion stand. Zum anderen kam es zu Verzögerung bei der Baugenehmigung und in der weiteren Bauphase.

| Fokus trotz Rückschlägen

Schwerer wog allerdings, dass sich der beauftragte Architekt bei der Kalkulation der Kosten verschätzt hatte. „Man plant immer mit 20 Prozent mehr. Aber hier war es das doppelte“, erklärt Schauer. Aus Sicht des Unternehmerpaars gab es aber nur eine Richtung und die war ins Risiko zu gehen. Mithilfe von Beratern, viel familiären Support aber auch einem neuen Architekten wurde das Projekt dann umgesetzt. Insgesamt stehen nun knapp 2.200 Quadratmeter Werkstatt- und Bürofläche zur Verfügung. Ausgerüstet ist man mit zehn Hebebühnen, einer Lackierkabine, zwei Multifunktionsarbeitsplätzen, fünf Vorbereitungsplätzen, zwei Finishplätzen, vier Karosserieplätzen, einer Direktannahmehöhle, einer Richtbühne, einer Waschhalle, einem Assistenzsystem-

„Wir haben quasi 100 Prozent Privatkunden, da wir die Geschäftskunde auch einzeln pro Fahrzeug abrechnen“

Paula Schauer, Prokuristin

einstellplatz, einem Scheinwerfereinstellplatz und einem Karosserievermessungsplatz. Mit dieser Ausstattung konzentriert man sich in den vergangenen Jahren vor allem auf das wirtschaftliche Wachstum.

Dabei macht man sich bei der Eisi GmbH bewusst unabhängig von Schadensteuerern. Die unternehmerische Selbstständigkeit ist für Christian Eisnecker und Paula Schauer das höchste Gut. Vorgaben einer Versicherung würden sie als direkten Eingriff auf ihr Geschäftsmodell werten, das von der hohen Qualität lebt und sich mit dem permanenten Abnahmedruck von gesteuerten Schäden nicht verträgt.

Das bedeutet, dass es die privaten Kunden sind, die das Geschäft ausmachen. „Wir haben quasi 100 Prozent Privatkunden, da wir die Geschäftskunde auch einzeln pro Fahrzeug abrechnen“, erklärt Schauer. Es helfe aber auch

shop.pfinder.de



Hohlraumkonservierung und Unterbodenschutz für die professionelle Anwendung

Über 100 Jahre Partner der Automobilindustrie
– schützt, bewahrt und erhält





Die Range der Kundenfahrzeuge reicht von Kleinwagen bis zu Luxusportlern.

der neue Standort. Man habe eine gute Struktur trotz ländlicher Lage und einen wachsende Kundschaft, die eben auch Gewerbetreibende, wie eine Bäckereikette oder Industriekunden u.a. umfasst. Dort handelt es sich um kleinere Flotten, die die Eisi GmbH betreut. Anfragen großer Unternehmen mit entsprechendem Fuhrpark hat man bewusst abgelehnt. Der Mix und der Umgang mit den Kunden muss passen: „Wenn du mit den Leuten fein bist, dann bleiben sie dir treu“, erklärt Schauer und ergänzt: „Wir profitieren von der positiven Mundpropaganda. Wenn die Leute zufrieden waren, sprechen sie Empfehlungen aus.“

Und diese Empfehlungen ziehen auch Kunden aus dem 40 Kilometer entfernten Frankfurt oder auch aus Offenbach, von wo man 60 Kilometer anfährt. Bei diesen Kunden aber auch im Tagesgeschäft ist Christian Eisnecker gefragt. Es wirkt fast wie eine Chefarzt-Behandlung. Denn egal, ob regionale oder spezielle Kunden: Alle verlassen sich auf die Meinung des Fachmanns, der mit Auszeichnung seine Ausbildung abgeschlossen hat und sich seitdem permanent weiterbildet. Während seine Partnerin als Volljuristin rechtliche Fragen und das Büro managt, ist Christian Eisnecker der entscheidende Faktor, wenn es um die Schadenaufnahme und Kalkulation sowie Planung und Umsetzung der Reparatur geht. „Ich begutachte jedes Fahrzeug, das in die Werkstatt kommt.“



Die treibenden Köpfe und Hände hinter dem Erfolg: Christian Eisnecker und Paula Schauer.

Bild: Fabian Otto Photography 2020 fabianotto@icloud.com

Und er greift auch immer wieder prüfend ein, um den Reparaturprozess abzusichern. Dabei sei es nicht eine Mangel an Vertrauen gegenüber den Mitarbeitern, sondern sein Blick für die Punkte während der Reparatur, wo besondere Konzentration gefragt ist. Er fragt nach, ob Hilfe benötigt wird und gibt Erfahrungen weiter. Das dient der permanenten Optimierung und nicht zuletzt der Beweissicherung für spätere Streitigkeiten mit Versicherungen.

! Permanente Investitionen

Um das eigene und das Können der Mitarbeiter immer auf dem aktuellen Stand zu halten, besucht und organisiert er Weiterbildungen beim ZKF, der IFL oder Werkzeugherstellern. Insbesondere die Vielzahl der neuen Assistenzsysteme fordere das. „Ich investiere jedes Jahr mindestens 40.000 Euro in Werkzeuge und Weiterbildungsmaßnahmen. Wenn ich da mehrere Jahre warte, ist der Investitionsstau in das Fachwissen so hoch, dass es mich am Ende wesentlich teurer kommen würde.“ Er präferiert Vor-Ort-Termine in seinem Betrieb, da vor allem der Einsatz von Werkzeugen nur am Fahrzeug und für den individuellen Fall wirklich einen Übungs- und Lerneffekt habe.

Auffällig waren auch die hochpreisigen Fahrzeuge, wie Ferrari, Corvette oder Lotus, die in Wölfersheim repariert werden. Das dazugehörige sehr anspruchsvolle Kundenklientel komme auch mal am Samstagnachmittag außerhalb der offiziellen Öffnungszeiten. Doch das gehöre zum Ansatz der Eisi GmbH, die betont jeden Kunden gleichbehandelt. So erhält jeder, unabhängig vom Schaden oder Wert des Fahrzeugs bei der Übergabe einen Goodiebag mit hochwertigen Aufmerksamkeiten. „Da gibt es keinen Unterschied. Auch wenn hier ein Smart-Fahrer nur auf Raten die Reparatur bezahlen kann, bekommt er einen Kaffee oder Prosecco, wenn er wartet“, so Schauer.

Der Zuschnitt auf die Hauptprotagonisten im Betrieb birgt auch Gefahren. Längere Ausfälle würden das System stören. Die hohe Effizienz ergibt sich aus der anhaltenden Präsenz der beiden. Eine Rückfallebene hat man sich mit den befreundeten Betrieben aus der Region geschaffen. Hier unterstützt man sich, wenn es eng wird. „Wir sind nicht im Wettbewerb und pflegen ein feines Verhältnis miteinander. Da hilft man sich auch bei Ausfällen mal personell aus“, berichtet Paula Schauer.

Den Kopf bekommt bekommt der Workaholic Christian Eisnecker in der Natur am besten frei. Doch auch dafür ist nicht viel Zeit. Um kurze Wege für ein weiteres Hobby zu haben und auch den Mitarbeitern einen kostenfreien Ausgleich zu bieten, hat der Inhaber einen beeindruckenden Fitnessraum im Obergeschoss des Betriebs eingerichtet – inklusive Gewichten mit Firmenlogo. Man lebt die Eisi GmbH in Wölfersheim. Trotzdem würde sich Paula Schauer freuen, wenn es gelingt in Jahren einen Punkt zu erreichen, dass sie und ihr Partner auch mal entlastet werden. Den Grundstock dafür legt das Paar derzeit mit viel Fleiß und der oft zitierten Extrameile. Und man erwägt immer auch noch die Option, ein wenig zu wachsen. Denn die benachbarte und direkt an die Halle angrenzende Kfz-Werkstatt wird mit Renteneintritt des Inhabers keine Nachfolge bekommen. Da bietet sich eine attraktive Chance die Eisi-eigene Atmosphäre auf noch mehr Quadratmeter auszurollen. ■

Bild: Otto - VCG