

MIT DEM RICHTIGEN KONZEPT

Unabhängigkeit bringt mehr Erfolg

1988 freute sich Heinz Hummel riesig, dass er sich als Lackierer bei einem großen Autohaus einmieten konnte. Nachdem die Symbiose mehr als 20 Jahre lang prächtig funktionierte, bekam die Zusammenarbeit Risse. 2011 eröffnete Heinz Hummel seinen räumlich eigenständigen Betrieb. Eine Erfolgsgeschichte.

KURZFASSUNG

Das Beispiel des K&L-Fachbetriebs Hummel in Aach am Bodensee macht deutlich, wie man sich erfolgreich von langjährigen Abhängigkeiten lösen und mit innovativer Reparaturtechnologie auch als „Eigenmarke“ hohe Reputation im Markt erzielen kann.

Mit einem Schlag löst Hummel mit dem Neubau in Aach zwar ein paar Probleme, sorgt sich aber dennoch, wie das verlorene Umsatzvolumen schnellstmöglich kompensiert werden kann. Die Abhängigkeit vom alten Hauptkunden war immens, zudem gingen die Aufträge nach seinem Exit an den neuen Wettbewerber am alten Standort.

Unterschätzt hatte Heinz Hummel den werbewirksamen Vorteil seiner eigenen Marke und die gute Lage des neuen Standortes, ist das neue Gebäude von der Hauptstraße doch hervorragend sichtbar.

Im Vergleich zu seinem „Hinterhofdasein“ hat der Betrieb den Umsatzanteil der Privatkunden auf stolze vierzig Prozent steigern können.

Von Anfang an gut zugeraten hat dem Lackiermeister der Vertriebsleiter der Carbon GmbH, Siegbert Müller. Nach harter Überzeugungsarbeit, betont Müller, sei Hummel Karosserie- und Lack 2001 schließlich einer der ersten Miracle-Betriebe in der Region Hegau-Bodensee gewesen.

Effektives Marketing bei Endkunden

Den Löwenanteil machen bei Hummel zwar immer noch die reinen Lackieraufträge aus, dennoch hat sich das Reparatursystem für die Außenhaut-Instandsetzung mehr als nur gelohnt: Die sechs Mitarbeiter von Hummel haben das Miracle-System täglich im Einsatz, bestätigt der Chef. Selbst nach beinahe 15 Jahren sei es für ihn immer noch faszinierend, wie einfach und schnell auch komplexe Deformationen gerichtet werden können. „Instand-

setzen vor Ersetzen und das auf höchstem Qualitätsniveau“ – nach dieser Maxime arbeitet Hummel von Anfang an. Im Betrieb, aber auch nach außen hin in der Unternehmenskommunikation und der Akquise bei Autohäusern in der Region. Heinz Hummel bestätigt, dass das im Lieferumfang enthaltene Miracle-Marketingkonzept bei seinen vielen privaten Endkunden sehr geholfen habe. Dass eine sanfte Instandsetzung für die Karosserie, wenn möglich, die bessere Lösung sei, habe sich mittlerweile auch in den Köpfen vieler Autofahrer festgesetzt. Heute kommen die Kunden und fordern gezielt die Instandsetzung. Bei der Akquise im B2B-Bereich habe er sich mit Miracle zusätzlich profilieren können. Für größere Autohäuser mit eigener Karosserieabteilung führt er sämtliche Lackarbeiten durch, bei kleineren Betrieben ohne Spenglerei könne er dank Miracle die Karosseriearbeiten profitabel mit übernehmen.

Investition für die Zukunft

„Die Reparaturqualität, die wir mit Miracle abliefern können, beeindruckt jeden einzelnen unserer Kunden“, stellt Heinz Hummel fest. Die Oberflächen seien so sauber, dass der Zeit- und Materialaufwand in der Lackvorbereitung und beim Lackieren deutlich geringer ausfallen würde als mit jeder anderen Reparaturmethode. Die wichtige Frage nach der Amortisation der Anschaffung stellt sich bei Hummel längst nicht mehr. Erwähnenswert bleibt für Heinz Hummel aber die Langlebigkeit des Systems. Bis auf die wenigen Verbrauchsmaterialien wie Miracle-Bits oder die gelegentliche Easy-Puller Schweißspitze sei Miracle beinahe unverwüstlich. Der Fortschritt bei Karosserien und bei den ver-



Langjährige Zusammenarbeit: Siegbert Müller, Vertriebsleiter Carbon GmbH, und Geschäftsführer Heinz Hummel

Täglich im Einsatz: Das Miracle-System ist nach zwölf Jahren Nutzung top in Schuss.



Seit 2011 verfügt die Hummel Karosserie & Lack GmbH im eigenen Betriebsgebäude über vier moderne Lackierkabinen, fünf Arbeitsplätze für Karosseriearbeiten und die Lackvorbereitung.

wendeten Blechen hingegen sei mit der Zeit aber spürbar gewesen. Deshalb entschloss man sich nach zwölf Jahren Nutzungsdauer, das vorhandene Miracle-System aufzufrischen. So wurde das Schweißgerät durch ein neues Motherboard auf den neuesten technischen Stand gebracht. Der neue SMS-7Q Inverter verfügt jetzt über mehr Leistung und kürzere Schweißzeiten. Bei den dünnen und hochfesten Blechen bringt das Update erhebliche Vorteile. Die zahlreichen Neuentwicklungen der letzten Jahre, wie eine optimierte, alternative Masseverbindung oder der verbesserte Bit-Cutter zum Nachschneiden der Miracle-Bits, konnten problemlos in das Altsystem integriert werden.

Der Verschleiß ist minimal, so Hummel, und wenn denn mal was kaputt ginge, sei das in der Regel auf grobe Unvernunft oder eindeutige Anwenderfehler zurückzuführen. Notwendige Ersatz- oder Verschleißteile seien auch nach Jahren problemlos zu bekommen, auch hier unterscheidet sich Miracle deutlich von anderen Reparatursystemen oder Gerätschaften in seiner Lackiererei.

Produktivitätsschub durch neue Technik

Den technischen Service rund um das Miracle-Reparaturkonzept bewertet Heinz Hummel als sehr vorbildlich. „Bei Anwenderfragen oder Problemen haben

wir jederzeit Hilfe bekommen. Der Support funktioniert reibungslos.“ Hummel lobt aber auch die zahlreichen technischen Weiterentwicklungen von Carbon. Den größten Effizienzschub habe die Einführung der Miracle-Klebeteknik gebracht. Hier wird entlang des Schadensverlaufs mit den Miracle-Zugkomponenten nicht an angeschweißten Zugösen, den Miracle-Bits, sondern an Kunststoffpads gezogen. Hierzu wird die nicht entlackte Stelle mit einem Reiniger gesäubert. Danach werden mit einem speziellen Heißkleber stabile Kunststoffpads aufgesetzt. Mit den Miracle-Zugkomponenten oder falls notwendig auch mit der AiroPower-Druckluftpresse können Kräfte bis zu 5,2 Tonnen übertragen werden. Der Zeitaufwand für das Vorrichten von Schäden reduziert sich durch das Kleben erheblich.

Aluminiumanteil steigt

Mittelfristig stehen bei Hummel zwei weitere Investitionen an. Zum einen will er sämtliche Mitarbeiter zu einem Miracle-Aufbautraining schicken. Die Weiterbildung sei sinnvoll, um alle Möglichkeiten von Miracle bestmöglich zu nutzen. Zudem will Hummel in einen Aluminium-Arbeitsplatz investieren. Der Betrieb verfüge zwar schon über ein Bolzenschweißgerät, mit dem sich auch Dellen in Aluminiumbauteilen richten ließen, diese Lösung sei aber eher suboptimal. Der An-



Instandsetzen geht vor Erneuern: Mittlerweile verlangen auch Endkunden gezielt die schonende Reparatur anstelle eines Neuteils.

teil von Aluminium-Leichtbauteilen an Fahrzeugen wie Jaguar oder Mercedes S- bzw. C-Klasse wachse stetig. Notwendig sei deshalb ein Reparatursystem wie das AluRepair plus von Carbon. Dieses arbeitet wie bei Stahl mit der Bit-Methode und biete deshalb, so Heinz Hummel, eine deutlich höhere Prozesssicherheit, qualitativ bessere Ergebnisse und ein breiteres Anwendungsspektrum. Die AluRepair-Systeme von Carbon ergänzen den vorhandenen Karosserie-Arbeitsplatz für Stahl ideal. Wie Miracle sei das AluRepair-System bei diversen Herstellern als Standard für die Aluminium-Außenhautreparatur anerkannt.

Nach vier Jahren im neuen Betriebsgebäude blickt Heinz Hummel optimistisch in die Zukunft: „Das Geschäft wächst stetig. Den Schritt in die größere Unabhängigkeit bereue ich keine Sekunde!“

Leif Knittel ■