

KLEBTECHNIK

Richten oder tauschen

Zeitwertgerechte Reparatur, günstigere Typklasseneinstufung, niedrige Fallkosten – alle in den Schadensprozess involvierten Beteiligten müssen und wollen sparen. Innovative Methoden helfen dabei.

KURZFASSUNG

Einmal ein satter Streifschaden von der Seite, und das war es dann oft mit dem ansonsten noch top in Schuss befindlichen Auto, Familienbus oder gewerblichen Transporter. Innovative Reparaturtechnologie kann solche frühen wirtschaftlichen Totalschäden verhindern – und zugleich ein einträgliches Geschäft für jeden K&L-Betrieb sein.

Der Endkunde, sei es Privatmann oder Assekuranz, verlangt umfangreiche Service- und Zusatzleistungen und natürlich Top-Qualität. Mangels Marktmacht geraten die Reparaturbetriebe hier oft ins Hintertreffen. Immer mehr für immer weniger – das funktioniert in Zeiten sinkender Ersatzteilmargen, kürzerer Richtzeiten und steigender Materialkosten auf die Dauer nicht.

Bei einem klassischen Frontschaden – das sind 60 Prozent aller gesteuerten Schäden – ist zwar über das Ersatzteilgeschäft noch ausreichend Marge für den Betrieb drin. Bei der geleisteten Arbeitszeit bringen die meisten Betriebe jedoch bereits Geld mit. Wer sich zu sehr auf das Teiletauschen einlässt, wird zwar weiterhin gute Umsätze verbuchen, die Umsatzrendite wird aber vermutlich schrumpfen. Zudem steigt die Anfälligkeit für die Bestrebungen anderer Marktgestalter, die bei den Ersatzteilen künftig gut mitverdienen möchten.

Rendite kommt seitwärts

„Instandsetzen statt tauschen“ mit dem Miracle-System der Carbon GmbH hilft natürlich beim klassischen Frontschaden nur begrenzt, weiß auch Carbon-Vertriebsleiter Siegbert Müller. Scheinwerfer und Frontschürze sind meist irreparabel



Eigentlich ein klarer Austausch Kandidat: Berücksichtigt man das Alter des Fahrzeugs, ist es fast schon ein wirtschaftlicher Totalschaden. Doch mit der Miracle-Klebertechnik konnten mehr als 90 Prozent der Deformation schnell beseitigt werden.

Fotos: Carbon GmbH

und die Reparatur von Anschraubteilen wie Kotflügel oftmals nicht wirtschaftlich sinnvoll. Völlig anders stellt sich laut Müller die Situation bei verklebten und verschweißten Bauteilen wie Seitenwänden, Kniestücken oder Schwellern dar.

Hier könnten die Unternehmen mit Miracle hochprofitabel agieren und so ertragsmäßig viel an Boden gutmachen. Müller erklärt: „Bei der Reparatur mit Miracle verkauft der Betrieb seine Arbeitszeit

anstatt von Teilen. Die Wertschöpfung bleibt voll im Unternehmen.“

Totalschaden-Retter

Äußerst schwierig ist es selbst für erfahrene Gutachter und Servicekräfte, den richtigen Reparaturweg zu erkennen. Selbst bei der Carbon GmbH mit ihrer Erfahrung aus 16 Jahren Miracle-Instandsetzung ist man in vielen Fällen überrascht. Die Antwort auf die Frage „Was ist über-

haupt technisch und wirtschaftlich machbar?“ sei immer noch nicht abschließend geklärt, erklärt Siegbert Müller. Die Grenzen seien immer noch fließend, bringe doch jeder Schaden neue Erkenntnisse und einen Gewinn an Know-how mit sich. Deformationen, die vor Jahren allgemein als irreparabel galten, könnten heute, insbesondere seit der Einführung der Miracle-Klebetchnik und anderer Verbesserungen am Miracle-Reparaturkonzept,



Der Austausch der Seitenwand an dem VW Multivan (Baureihe T5) wäre ein massiver Eingriff in die Fahrzeugstruktur gewesen. Für Carbon-Techniker Klaus Luz gehören solche Reparaturen mittlerweile zum Tagesgeschäft.

» **Ausschlaggebend ist das Know-how der Mitarbeiter.** «

Siegbert Müller,
Vertriebsleiter Carbon GmbH

STATEMENT

„Natürlich gilt es, die aktuellen Trends im K&L-Markt wie das Thema Digitalisierung aufmerksam zu beobachten. Diese wird die Branche langfristig sicher beeinflussen. Klar ist jedoch auch: Allein durch die Digitalisierung von Prozessen bei der Schadensabwicklung profitieren nicht diejenigen, die den Schaden tatsächlich instand setzen müssen: die Betriebe. Um die Anforderung der anderen Stakeholder auch nur ansatzweise erfüllen zu können, dürfte die Mehrzahl der Autohäuser, freien Werkstätten und K&L-Betriebe auf dem Weg zur vollständigen Digitalisierung der Prozesse zuallererst massiv Zeit und Geld investieren müssen. Und dieser Aufwand drückt auf die Rendite.“



Foto: Walter K. Pfautsch

Siegbert Müller,
Vertriebsleiter
Carbon GmbH

Aus den vielen Gesprächen mit Neukunden und unseren Partnerbetrieben geht eines klar hervor: Der reine Austausch von Teilen bringt zwar hohen Umsatz, aber wenig monetären Gewinn. Erst wenn jeder einzelne Schaden auf die Möglichkeit einer Reparatur hin geprüft und dies dann entsprechend umgesetzt wird, verbessert sich auch der Ertrag. Die Philosophie „Instandsetzen statt tauschen“ muss im Unternehmen von oben nach unten gelebt werden, dann stellt sich der Erfolg schon nach kurzer Zeit ein.“

relativ schnell in den Originalzustand zurückversetzt werden.

Die Technik

Das Ausbeulen mit den hochwertigen und ergonomischen Werkzeugen gestaltet sich für den Karosserie-Mitarbeiter oder Lackierer denkbar einfach. Der Schaden wird in der Regel zuerst mit der Miracle-Klebetchnik vorgerichtet. Nach partieller Entfernung des Lacks schweißst der Anwender die speziellen Miracle-Bits entlang des Schadenverlaufs auf.

Durch Zug mit einer der Miracle-Komponenten wie dem Strong-Puller oder Line-Puller geht die Deformation

langsam in den Ursprungszustand zurück. Verbleibende Unebenheiten können anschließend mit dem Easy-Puller gefühlvoll und sehr effizient beseitigt werden. Die Zeitersparnis gegenüber einem Teiletausch liegt normalerweise bei 60 Prozent und mehr.

Know-how unabdingbar

Eines ist klar, so Müller: „Angesichts der machbaren Schäden muss sich jeder professionelle Instandsetzer fragen, ob er aktuell nicht Potenzial und Rendite verschenkt.“ Zum einen meine er damit diejenigen, die mit angeblich ähnlichen Systemen arbeiten. Diese böten bei weitem

nicht die gleiche Flexibilität und Funktionalität wie Miracle. Zum anderen schließe er aber auch Unternehmen mit ein, die bereits mit dem Miracle-Reparaturkonzept arbeiten. Denn letztlich entscheide nicht allein das eingesetzte Werkzeug über den qualitativen und wirtschaftlichen Erfolg, ausschlaggebend sei das Know-how der Mitarbeiter. Gerade hier sieht er die Miracle-Anwender klar im Vorteil. Effizienz und Reparaturqualität sind untrennbar mit dem richtigen Know-how verbunden, weshalb die Carbon GmbH im eigenen Schulungszentrum permanent praxisorientierte Trainings für die Stahl- und Aluminiumreparatur anbiete. *Leif Knittel* ■