

# Best-Practice für Fortgeschrittene

Die große Herausforderung für jeden Unternehmer ist es, seinen Betrieb auf wirtschaftlich erfolgreiche Beine zu stellen. Jörg Sonnenberg stellte sich 2012 dieser Aufgabe – der ehemalige Identica-Systemberater hatte genaue Vorstellungen, wie das funktioniert. Das Miracle-Reparatursystem war dabei ein fester Eckpfeiler.

LEIFF KNITTEL

Mit 30 Mitarbeitern bringt es der Identica-Betrieb in Kassel auf über 2.000 Durchläufe.

Mit dem Entschluss „Irgendwas musst Du noch mal machen!“ begann 2012 ein weiterer Lebensabschnitt von Jörg Sonnenberg. Der Gründer und Geschäftsführer des gleichnamigen Karosserie- und Lackierbetriebs im Identica-Werkstattssystem hat in Kassel innerhalb von nur fünf Jahren

aus einem 3-Mann-Betrieb ein Vorzeigeunternehmen mit über 30 Mitarbeitern gemacht. Damit sei er weit über seine ursprünglichen Ziele hinausgeschossen, denn in dieser Größenordnung sei das nicht geplant gewesen, berichtet Sonnenberg.

Sicher ist eines: Sonnenbergs Vita, selbst wenn es nicht von vornherein

geplant war, führt zielstrebig bis zur Gründung des eigenen Unternehmens. Nach der Ausbildung zum Lackierer arbeitete er ein paar Jahre als Geselle und machte danach den Lackierer- und Karosseriebaumeister sowie den Betriebswirt des Handwerks. Als Meister war er in einem VW-Autohaus und im Außendienst



bei Spiess-Hecker tätig, bis er ab 2006 als Systemberater Betriebe der Identica-Kette betreute. Er kennt also sein Metier aus dem Effeff und durfte als Identica-Berater schon vielen Köchen in die Töpfe schauen.

## Der richtige Standort

Die Standortfrage war schnell geklärt. Im Raum Kassel, so der Gründer, kannte er sich besonders gut aus und verfügte schon damals über gute Kontakte und Netzwerke. Der lokale Wettbewerb war überschaubar, und vor allem wusste Sonnenberg, dass viele Schadensmittler auf der Suche nach einem Partnerbetrieb waren.

Aber einen großen Betriebsneubau auf der grünen Wiese erstellen? „Zum einen hätten die Banken solch ein Projekt niemals mitgetragen, zum anderen wären wir daran sicher schon insolvent gegangen“, ist sich Sonnenberg sicher. Glücklicherweise fand er schnell ein passendes Gebäude und startete mit drei Mitarbeitern durch. Bereits 2014 wurde erweitert, und für nächstes Jahr steht ein Anbau auf dem Programm. Aktuell bewältigt der Unternehmer mit fünf Lackierern, sechs Karosseriebauern und Mechanikern, sieben Azubis sowie zwei Mitarbeitern im Finish-Bereich, Bürokräften und vier Aushilfsfahrern über 2.000 Durchläufe im Jahr.

„Nicht die Masse, sondern Qualität steht an erster Stelle. Wer uns kennt, der kommt wieder. Das gilt für Schadensteuerer und Privatkunden“, so Sonnenberg. Um diese Klientel qualitativ und auch preislich zufriedustellen zu können, setzt er von Anfang an auch auf das Miracle-Reparaturkonzept der Carbon GmbH.

## Qualität des Werkzeugs

„Günstig in der Anschaffung ist nicht unbedingt langfristig günstiger“, weiß der Geschäftsführer. Das Miracle-System habe er deshalb schon in seiner Zeit als Systemberater forciert. K&L-Betriebe, die andere Systeme gekauft hätten, würden diese aus seiner Sicht nicht im selben



Bild: Knittel

Umfang und nicht mit qualitativ vergleichbaren Ergebnissen einsetzen. Als Grund dafür sehe er eine große Angst vor der Technik, die den Mitarbeitern ohne entsprechende Schulung nicht zu nehmen sei. Anders bei Miracle: Dort würden die Mitarbeiter bei der Auslieferung geschult, und bei Fragen erhalte man schnell technische Unterstützung.

Wie wichtig die Miracle-Technik sei, merke man bereits in den Verhandlungen mit Versicherern oder Schadensteuerern. Um da richtig mitzuspielen, so Sonnenberg, geht es fast nicht ohne. Dasselbe gelte für „instandsetzen statt erneuern“. Und zwar vor allem aus folgendem Grund: Sonnenberg glaubt nicht, dass die aktuellen Vorgabezeiten von verschiedenen Herstellern für den Austausch eines Seitenteils überhaupt eingehalten werden können. Anders bei der Instandsetzung des Originalteils. Hier sei es mit der Miracle-Klebeteknik und Miracle sehr wohl möglich, den Auftrag hochwertig und gleichzeitig profitabel zu richten.

Bei der Kalkulation und Abrechnung verlässt sich der Betriebswirt des Handwerks gerne auf die eigenen Erfahrungswerte. Und wenn sich der ursprüngliche Schadenumfang erweitert, dann wird dies mit entspre-

chendem Bildmaterial dokumentiert. Als Datenbasis für die Zukunft dient zudem die interne Nachkalkulation, die für jeden Auftrag im Nachgang erstellt wird. Sonnenbergs Strategie: „Wir rechnen fair und sauber ab, das vermeidet Beanstandungen im Vorfeld.“ Reklamationen sind seiner Auskunft nach selten, was auch am guten Dialog mit den Sachverständigen liege. Diese kämen ab und an mit Schadenbildern und holten seine Meinung zur Reparierbarkeit von Schäden mit Miracle ein.

## Qualitative Vorteile

Neben den wirtschaftlichen Vorteilen von Miracle sieht Sonnenberg vorrangig den qualitativen und technischen Benefit. So sei Miracle mit dafür verantwortlich, dass der Betrieb technisch die Nase vorn habe. Insbesondere bei den modernen dünnen und hochfesten Blechen ist für ihn eine Reparatur ohne Miracle nicht mehr vorstellbar. Denn wer erst einmal im gesamten Schadenbereich das Blech blank macht, hat nachher deutlich mehr Arbeit. Zudem bringt das Schleifen unweigerlich Hitze ins Material, was die Instandsetzung nur noch schwieriger macht. So wird bei Identica Sonnenberg immer erst mit

**Jörg Sonnenberg: „Die Richtzeitvorgaben für den Tausch einer Seitenwand sind eigentlich nicht zu schaffen. Das Miracle-Konzept ist die technisch und wirtschaftlich optimale Alternative.“**



**F+K-TIPP**

„Mehr zur Karosseriereparatur“ finden Sie unter [www.fahrzeug-karosserie.de.de](http://www.fahrzeug-karosserie.de.de)

der Miracle-Klebertechnik vorgezogen, was schnell achtzig bis neunzig Prozent der Deformation in die ursprüngliche Form zurückbringe.

Die Qualität der mit Miracle erzielbaren Oberflächen sei einzigartig, schwärmt Sonnenberg. Mit dem Easy-Puller könnten auch größere Flächen schnell und dennoch sehr präzise beinahe lackierfertig gerichtet werden. Wegen des geringen Gewichts der Komponenten aus Aluminium-Titanlegierungen und der guten Ergonomie könne sehr lange ermüdungsfrei gearbeitet werden – eine wichtige Voraussetzung für die Akzeptanz des Richtsystems und die Motivation. Schließlich darf Arbeiten ja auch Spaß machen.

**Kein Fachkräftemangel**

Wie beinahe überall im K&L-Handwerk herrscht auch im Raum Kassel Fachkräftemangel. Für Sonnenberg ist er jedoch kein unlösbares Problem. Es habe sich wohl herumgesprochen, dass er Wert auf ein harmonisches Miteinander lege. Und: Aus seiner Zeit als Lackierer weiß er, wo vielen der Schuh drückt. Deshalb be-



Bild: Knittel

**Das Miracle-System ist bei Identica Sonnenberg täglich im Einsatz. Neben dem zweiten Komplettarbeitsplatz für Stahlbleche läuft die Planung für die Anschaffung und Schulung eines Alu-Repair-Systems für die Aluminium-Instandsetzung.**

kommt jeder Mitarbeiter in der Werkstatt, was er braucht, um einen guten Job zu machen. Wenn der Unternehmer nicht selbst aus der Werkstatt komme, sei das nicht selbstverständlich, so Sonnenberg. Die Kommunikation ist wichtig: „Es nützt nichts, wenn der Chef ausbeulen möchte, aber der Mitarbeiter es nicht versteht oder umgekehrt. Bei uns müssen alle offen für Neues sein.“

Bei der Miracle-Technik oder beim Kleben sind es in der Regel die Jün-

geren, die sich ohne das übliche „Das machen wir aber schon immer so“ schneller darauf einlassen, erzählt der Geschäftsführer. Bei der Reparatur von Aluminium-Bauteilen mit dem Alu-Repair-System von Carbon hingegen sei sehr viel Gefühl für das Material, Wissen und Erfahrung nötig – hier liege der Vorteil bei den älteren Mitarbeitern.

Damit Prozesse und Qualität passen, ist viel Schulung und Weiterbildung notwendig. Das Feedback der Mitarbeiter zu den Miracle-Ausbau-Trainings bei Carbon war für Sonnenberg deshalb Grund genug, alle Lackierer und Karosseriebauer bei sich im Hause von der Carbon GmbH auf Miracle und Alu-Repair schulen zu lassen.

Darüber hinaus nutzt er die Werkzeuge und das Schulungsangebot von Carbon zum Thema „Lackschadenfreies Ausbeulen“. Die Kompetenz „Dellendrücken“ ist bei Sonnenberg nicht nur für Parkplatzdellen gut, sondern voll in die Lackvorbereitung integriert. Denn auch Neuteile kommen häufig mit Dellen oder werden im Lager beschädigt. Wird die Delle gedrückt, kann man unter Umständen mit Nass-in-Nass-Füller weiterarbeiten, anstatt mit Spachteln viel Zeit und Geld zu verschwenden.

Spielraum nach oben sieht Jörg Sonnenberg bei Rendite und Effizienz. Ab einer gewissen Betriebsgröße wird das Controlling immer wichtiger. Auch wenn alles irgendwie funktioniert, gilt es gerade bei einem schnellen Wachstum, den Überblick über Kosten und Prozesse zu behalten. Insbesondere die Einkaufskonditionen für Originalteile schwanken derzeit. Wer hier nicht aufpasst, komme leicht ins Hintertreffen. Dies gilt auch für die zunehmende Schadensteuerung, weshalb sich der Unternehmer aktiv in die Verbände und den BvdP einbringt. Im Hinblick auf das handwerkliche Know-how des Miracle-Reparaturkonzepts gegenüber dem weniger rentablen Teiletausch ist sich Sonnenberg sicher: „Das Handwerk bekommt wieder goldenen Boden!“



**Günstig in der Anschaffung ist nicht unbedingt langfristig günstiger. Die Investition in die Miracle-Technik ermöglicht qualitativ hochwertige Reparaturergebnisse.**



Bild: Knittel



**Die Spezialität von Miracle: Beschädigungen an verschweißten Teilen.**



Bild: Knittel