

Lackiererblatt

Magazin für Fahrzeuglackierung, Karosserie und Reparatur

www.lackiererblatt.de

► SONDERHEFT
APRIL 2014

Spezial
Aus- und
Weiterbildung

Gestaltung
URSPRUNG
Farbe

Seminare
Die Angebote
der Hersteller



Eine wichtige Rolle spielt bei Schulungen der Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen aus anderen Betrieben.

Schulungsbedarf gestiegen

Die Carbon GmbH setzt mit einem neuen Kompetenzzentrum Maßstäbe. Wir sprachen mit Geschäftsführer Siegbert Müller

Herr Müller, die Carbon GmbH hat gerade ein neues Schulungszentrum für die Karosserie-Außenhautinstandsetzung eröffnet. Ist der Schulungsbedarf so stark gestiegen?

Mit der stetig steigenden Zahl der Kunden und Anwender wächst natürlich auch der Schulungsbedarf für das Miracle-Reparaturkonzept. Wir haben allein in Deutschland mittlerweile über 1.400 Partnerbetriebe und damit geschätzt über 4.000 Miracle-Anwender. Allein durch die natürliche Mitarbeiterfluktuation in den Betrieben haben wir eine sehr gute Auslastung bei den Grundschulungen. Das Feedback der Anwender auf die Aufbauschulungen für Miracle ist ebenfalls sehr positiv und die Schulungstermine sind dementsprechend schnell ausgebucht.

Welche Themen werden bei Schulungen innerhalb des Carbon-Programms besonders stark nachgefragt?

Bei den eintägigen Miracle-Schnupper-

tagen haben interessierte Firmen die Möglichkeit, Miracle und verschiedene Fremdsysteme im direkten Vergleich zu erleben und sich unverbindlich über die Klebetechnik und AluRepair zu informieren. Hier ist die Auslastung noch nicht ideal, vermutlich bevorzugen viele Firmen einfach Veranstaltungen, die für sie mit kürzeren Anfahrtswegen verbunden sind. Bei allen anderen Kursen übersteigt die Nachfrage unsere Erwartungen deutlich.

Wie darf man sich das neue Schulungszentrum vorstellen?

Für das Carbon Karosserie-Außenhaut-Kompetenzzentrum in Volkertshausen bei Singen haben wir eine 400 qm große Gewerbehalle mit allen für die professionelle Karosseriereparatur notwendigen Werkzeugen und Systemen ausgestattet: von der Hebebühne, einem elektronischen Spanesi Touch-Mess-System, einer kompletten Werkzeugwand von Sonic, über Stanznietsysteme



Siegbert Müller: „Für die Betriebe entscheidend sind die Mitarbeiterqualifizierung, das prozesssichere Beherrschen von modernen Reparaturverfahren und betriebswirtschaftliche Aspekte.“

bis zu unseren eigenen Reparatursystemen für die Lackschadenfreie Ausbeultechnik, Miracle, AiroPower und die Aluminiumreparatur. Im Vordergrund steht die praktische Arbeit mit den Werkzeugen, für den Theorieteil steht natürlich ein modern ausgestatteter Schulungsraum zur Verfügung.

Welche Rolle spielen die Karosserie-Materialien: Alu ist weitverbreitet und Standard – hat das Know-how in den Werkstätten da Schritt gehalten?

Ich persönlich glaube, dass es da in den



Für das Carbon Karosserie-Außenhaut-Kompetenzzentrum in Volkertshausen bei Singen wurde eine 400 qm große Gewerbehalle mit allen für die professionelle Karosseriereparatur notwendigen Werkzeugen und Systemen ausgestattet.

Stark nachgefragt werden die Miracle-Aufbaus Schulungen.



Betrieben noch einen riesigen Aufklärungs- und Weiterbildungsbedarf gibt – und ich stehe da wohl nicht alleine, denn das Aluminium-Thema steht in Gesprächen mit den Assekuranzern über Instandsetzungskosten, Reparaturqualität und Weiterbildungen ganz oben. Der Druck auf die Betriebe, sich mit der Reparatur von Aluminiumbauteilen zu beschäftigen und sich entsprechend zu qualifizieren, wird in Zukunft sicher zunehmen.

Welche anderen Werkstoffe kommen auf die Werkstätten zu? Wie können sie sich rüsten?

Die Erkenntnis, dass Außenhautschäden an Bauteilen aus höherfesten und dünnen Blechen eigentlich nur mit Miracle wirtschaftlich und hochwertig reparabel sind, hat sich am Markt ja zwischenzeitlich durchgesetzt. Bei Aluminium sind wir auf dem besten Weg, Alu-Repair als Standard zu etablieren. Aus dem Sportwagenbereich kommend, werden wir in den nächsten Jahren wohl auch im Massenmarkt immer mehr GFK- und Kohlefaserverbundwerkstoffe sehen. Wichtig für die Betriebe ist es jetzt erst einmal, das technologische Know-how, die Reparaturqualität und die Profitabilität bei Stahlblechen und Alu nachhaltig zu optimieren und hier nicht den Anschluss zu verlieren.

Welche Zukunftsthemen sehen Sie noch auf Karosserie- und Lackierbetriebe zukommen?

Wie bereits gesagt, sehe ich die Herausforderung weniger bei den technischen Themen – hier verfügen wir bereits über Lösungen oder arbeiten mit Herstellern an Lösungen für noch problematische Anwendungen, wie beim Setzen von großen Tragbolzen an Aluminiumträgern. Für die Betriebe weitaus bedeutender sehe ich die Mitarbeiterqualifizierung, das prozesssichere Beherrschen von modernen Reparaturverfahren und betriebswirtschaftliche Aspekte.

Schulung vor Ort im Betrieb oder Schulung bei einem Hersteller wie Carbon? Wo sehen Sie jeweils Vor- oder Nachteile?

Die Schulung vor Ort ist für die Schulungsteilnehmer zwar der bequemere und kostengünstigere Weg, hat aber eben auch handfeste Nachteile: Es ist zum einen schwierig, sich vom Tagesgeschäft komplett abzuschotten und es fehlt eindeutig der Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen aus anderen Betrieben. Gerade bei den Aufbaus Schulungen, wo Teilnehmer ihre Probleme und ihre individuelle Herangehensweise an verschiedene Schadensbildern diskutieren, wird dies in den Feedback-Bögen sehr gelobt.

Wie stark ist bei Schulungen die betriebswirtschaftliche Komponente? Also nicht nur das technische Beherrschen, sondern auch das aktive Verkaufen?

Die Schadenskalkulation, z. B. mittels der Ausbeulformel des AZT, ist fester Bestandteil unserer Miracle-Schulungen und die Betrachtung betriebswirtschaftlicher Aspekte gehört fest zu jeder unserer Reparaturtechnologien. Bei den Miracle-Schulungen in den Betrieben nutzen wir deshalb die Nähe zum Servicepersonal, um herauszustellen, wie wichtig und ertragreich der aktive Verkauf von Karosseriereparaturen ist.

Wie stehen Ihrer Erfahrung nach die Schadenslenker zu Ihren Themen?

Schadenssteuerer wie die HUK-Coburg haben neben den professionellen Instandsetzungen mit Miracle die Ausbildung aller Mitarbeiter der Karosserieinstandsetzung im Fokus und sind erst am Anfang ihrer langfristigen Strategie. Gerade im Bereich der Außenhaut hat man sehr genau erkannt, in welchen Bereichen die Kostentreiber sind. Wir sind hier seit Jahren in intensiven Gesprächen und entwickeln uns weiter.

Herr Müller, vielen Dank für das Gespräch.

MR