



Auf über 3.000 Quadratmetern bietet K&K Fahrzeuglackierung in Munderkingen ein komplettes Leistungsangebot rund um Karosserie, Lack und Mechanik.

KURZFASSUNG

Der Lackierfachbetrieb hat sukzessive sein Leistungsangebot ausgeweitet und befasst sich so u. a. auch mit Karosserieschäden. Bei deren Instandsetzung wurden nach der Anschaffung des Miracle-Systems besonders dessen zahlreichen Vorteile offenbar.

WERKSTATTPRAXIS

Ein Plus an Möglichkeiten und höhere Erträge

Nichts ist steter als der Wandel. Dies hat Nedzad Kukic schon vor Jahren erkannt. Nach der Firmengründung von K&K Fahrzeuglackierungen im Jahr 2001 war schon bald klar, dass es alleine mit Lackierung auf Dauer kein echtes Weiterkommen geben würde.

Der Unternehmer aus Munderkingen im Alb-Donau-Kreis unweit von Ulm hat deshalb sein Leistungsangebot über die Jahre stetig ausgebaut und bietet seit dem Bezug des eigenen Firmenneubaus 2008 auf über 3.000 Quadratmetern fachgerechte Karosserie-Instandsetzung, professionelle Lackierung, Service und Kfz-Aufbereitung an.

Die Ausweitung des Portfolios sei anfänglich ein zweischneidiges Schwert gewesen, führt Nedzad Kukic an. Schließlich versorgen zahlreiche Autohäuser aus der Umgebung den Betrieb mit Lackieraufträgen. Es galt deshalb zu vermeiden, als neue Konkurrenz wahrgenommen zu werden, aber mit Offenheit und klarer Kommunikation habe das kein Problem dargestellt, so der Unternehmer. „Siebzig Prozent unserer Kunden sind Autohäuser und die wissen ja schließlich selbst alle, dass wir als Lackierer nur noch wettbewerbsfähig sein können, wenn wir die Karosseriearbeiten mit erledigen“, so Ku-

dic. Die Karosserie- und die Lackierarbeiten separat zu vergeben sei heute einfach nicht mehr drin. Nedzad Kukic weiß: „Wenn ich heute einen Kunden bei einem Schaden an einen Karosseriebetrieb verweise, sehe ich den niemals wieder.“

In dem Familienbetrieb arbeiten aktuell elf Mitarbeiter, Ehefrau Jennifer erledigt das Büro und Sohn Aaron, der letztes Jahr die Lehre als Karosseriebauer im elterlichen Betrieb abgeschlossen hat, wirkt schon kräftig in der Karosserie-Instandsetzung mit. Größere Strukturschäden an neueren wie auch an Unfallfahrzeugen aus dem Segment II und III werden von Versicherern gezielt über die Restwertbörsen vermarktet, so Kukic. Deutlich zugenommen haben die letzten Jahre aber die kleineren und mittelgroßen Schäden. Deshalb habe er sich bereits vor fünf Jahren ein Karosserie-Ausbeulsystem eines anderen Herstellers angeschafft, bevor er letztes Jahr zum Miracle-Reparaturkonzept der Carbon GmbH wechselte.

Preis-Leistungs-Verhältnis passt

Miracle, so Kukic, sei in der Anschaffung zwar klar teurer als sein bisheriges Ausbeulwerkzeug gewesen, biete dafür aber auch unvergleichlich mehr an Leistungsumfang. Bei der täglichen Arbeit könne man damit deutlich größere und umfangreichere Schäden sehr viel schneller und mit besserem Finish instandsetzen. Mit dem Wissen und der Erfahrung von heute, bekräftigt Nedzad Kukic, hätte er sicher gleich in das Miracle-Konzept investiert. „Es ist, wie wenn man ein halbes Leben lang einen Kleinwagen fährt und eigentlich zufrieden ist, eben bis zur ersten Fahrt in einem Supersportler“, erläutert Kukic, „da gibt es auch keinen Weg zurück.“

Die Unterschiede liegen seiner Meinung nach aber nicht nur in der sehr guten Ergonomie und der Vielseitigkeit der Miracle-Komponenten. Zum einen deckt das Miracle-Konzept mit seinem reichhaltigen Zubehör und sinnvollen Ergänzungsmöglichkeiten wie der Miracle-Klebeteknik und der AiroPower-Druckluftpresse einen größeren Einsatzbereich ab. Darüber hinaus bringe das beste Werkzeug nichts, wenn die Mitarbeiter ohne richtige Schulung und entsprechendes Know-how alleine auf sich selbst gestellt bleiben. Für das angeblich ähnliche Werkzeug gab es bei der Auslieferung nur eine kurze, rein theoretische Einweisung, beim Miracle-Konzept wurden hingegen in einer mehrstündigen Einweisung alle Komponenten des Miracle-Systems in Theorie



Carbon-Trainer Richard Wolfrum (m.) erläutert Nedzad und Aaron Kukic bei der Systemeinstruktion die Funktion jeder einzelnen Miracle-Systemkomponente.



Tagesgeschäft bei K&K Fahrzeuglackierung: Kompetente Beratung und aktives Verkaufen bringt auch bei kleinen Dellen mehr Umsatz und Ertrag.



Perfekte Instandsetzung an einer Seitenwand / Radlauf ohne Austausch der beschädigten Teile mit dem Miracle-Reparaturkonzept von Carbon.

und Praxis erläutert. Darüber hinaus bietet die Carbon GmbH in regelmäßigen Abständen Grund- und Aufbauschulungen sowie weitreichenden Support für das Miracle-Reparaturkonzept an und gewährleistet damit den effizienten Einsatz des Miracle-Systems.

Investition amortisiert sich schnell

Eigentlich, so Nedzad Kukic, komme man heute als Unternehmer nicht mehr umhin, in das Miracle-System zu investieren, um langfristig Umsatz und vor allem den Ertrag des eigenen Unternehmens zu sichern und zu steigern. Die Richtzeitvorgaben für beinahe alle Fahrzeuge werden immer kürzer und sind bei einem Austausch der beschädigten Teile eigentlich nicht mehr zu schaffen. Konnte der Betrieb früher ein leichtes Minus bei den Richtzeiten über gute Margen bei den Ersatzteilen noch kompensieren, wird die Luft auch hier langsam dünn. Der Grund dafür sind die Einkaufsorganisationen, Versicherer und Schadensteuerer, die ebenfalls vom Kuchen Ersatzteilmarge abhaben wollen. Da wird es dann für den Instandsetzer fast schon unmöglich, bei einem Teiletausch noch mehr als den Deckungsbeitrag zu realisieren. Nur das Miracle-Karosserie-Reparaturkonzept ermöglichte ihm, aufgrund der höheren Zeiteinsparung und des besseren Oberflächenfinishes, seine Arbeitszeit effektiver zu nutzen und einen sehr guten Ertrag zu erwirtschaften.

Klar die bessere Alternative zu anderen Richtwerkzeugen ist Miracle für Nedzad Kukic, wenn es um die Vermarktung der eigenen Dienstleistung geht. „Wir arbeiten aktiv mit dem Carbon-Miracle-Marketingpaket. Die bereitgestellten Miracle-Endkundenflyer verteilen wir nicht nur selbst, sondern auch über unsere Auto-

hauskunden“, sagt Kukic. In der Branche seien das Miracle-System und die hohe Qualität der Miracle-Reparaturen inzwischen sehr bekannt und die K&K Fahrzeuglackierungen konnte schon zahlreiche Aufträge von Autohäusern an Land ziehen, seit publik wurde, dass sein Betrieb jetzt über ein Miracle-System verfüge.

Perfekte Qualität ist entscheidend

Höchste Instandsetzungsqualität sei für ihn und seine Kunden extrem wichtig, so Nedzad Kukic. Umso besser sei es, wenn die Karosseriemitarbeiter mit Miracle den hohen Ansprüchen noch besser und schneller gerecht werden könnten und Endkunden wie Autohäuser dabei auch noch ein paar Euro günstiger wegkämen.

Mit dem Miracle-Instandsetzungskonzept und seinem großem Know-how

im Rücken sei die Zeit jetzt reif, sich um Partnerschaften mit Versicherern zu kümmern. Die Schadensteuerung nehme zu, das habe er in den letzten drei bis vier Jahren schon mehrmals am eigenen Leib erfahren, erläutert Nedzad Kukic. Seiner Erfahrung nach würden viele Kunden auch ohne vorliegenden Vertrag mit Werkstattbindung von manchen Versicherern massiv verunsichert und teilweise auch mit unsauberen Methoden in andere Betriebe gesteuert. Überdies werden immer mehr Unfallschäden fiktiv abgerechnet, weil die Versicherer den Erstattungsbeitrag zu ihrem Vorteil nur netto an den Fahrzeugbesitzer ausbezahlen. Das Geschäft werde weiterhin spannend bleiben, resümiert Nedzad Kukic, aber mit Miracle sei er für die Zukunft bestens gerüstet.

Leif Knittel ■

HOHE MOTIVATION DURCH PRAXISNAHE AUS- UND WEITERBILDUNG

Aaron Kukic (21) hat vor einem Jahr die Ausbildung zum Karosseriebauer bei K&K Fahrzeuglackierungen abgeschlossen und arbeitet jetzt im elterlichen Betrieb. In den Berufsschulen wurde zwar das Ausbeulen von Tiefziehblechen etwas geübt und es wurden Schweißkurse angeboten, der handwerklichen Reparatur von Karosserie-Außenhautschäden auf aktuellen Blechen werde aber deutlich zu wenig Stellenwert beigemessen, stellt Aaron Kukic fest.

Nachdem er in der Ausbildung erste Erfahrungen mit einem Ausbeulsystem machen durfte, hat er Ende 2014 eine zweitägige Miracle-Aufbauschulung im Carbon-Schulungszentrum in Volkertshausen besucht. Dort habe er zum ersten Mal gesehen, was man mit der Miracle-Klebeteknik, der Airo-Power-Druckluftpresse und mit dem Miracle-System überhaupt alles machen kann. Die Schulung habe ihn motiviert, in Zukunft noch weitaus mehr aus dem Miracle-System herauszuholen. Mit ein



Aaron Kukic: „Know-how und Schulung sind unverzichtbar, denn nur wer genau weiß, welche Möglichkeiten Miracle bietet, kann erheblich effizienter und mit höherer Qualität nachhaltiger erfolgreicher arbeiten.“

bisschen Geschick und Übung sei es jetzt ein Leichtes, so Aaron Kukic, nahezu perfekte Oberflächen zu erreichen. Dies sei extrem wichtig, denn mit der eigenen Lackiererei im Betrieb bedeute dies dann merklich weniger Zeit- und Materialaufwand in der Lackvorbereitung – und damit mehr Profit.