

INSTANDSETZUNGS-PHILOSOPHIE

Zurück zum Handwerk, zurück zur Rendite

Die Wahl der geeigneten Methode entscheidet über den Erfolg der Reparatur, auch wirtschaftlich. Besonderes handwerkliches Können, gepaart mit dem „richtigen“ Werkzeug, erhöht die Wertschöpfung.

KURZFASSUNG

Dass Erfolg nicht alleine von der Betriebsgröße abhängig ist, demonstriert Kay Dähn in seinem Hamburger K&L-Betrieb immer wieder. Der versierte Unternehmer legt größten Wert auf perfekte Qualität durch gute Fachleute. Durch den Einsatz von Miracle-Reparatursystemen kann die Instandsetzung noch effizienter erfolgen.

Unternehmer kommt von unternehmen und nicht von unterlassen“, so das Motto von Kay Dähn, seit nunmehr fast 25 Jahren Geschäftsführer des Karosserie- und Lackierbetriebes Herbert Dähn GmbH in Hamburg.

In Zeiten, in denen viele seiner Berufskollegen über hohen Kosten- und Wettbewerbsdruck, sinkende Margen bei Ersatzteilen und enge Zeitvorgaben beim Teiletausch klagen, geht es dem hanseatischen Traditionsunternehmen entgegen dem Trend richtig gut. Gründe dafür gibt es viele. Ein Erfolgsfaktor für das gesunde Wachstum der letzten Jahre, so Dähn, sei sicherlich die Entscheidung gewesen – entgegen der gängigen Praxis, bei jedem Schaden gleich ein Neuteil zu verbauen –, sich bewusst auf das Karosserie-Handwerk und die Karosserie-Reparatur zu konzentrieren.

Eine Frage der „richtigen“ Einstellung Potenziale erkennen, Chancen nutzen, kalkulierbare Risiken eingehen und ganz

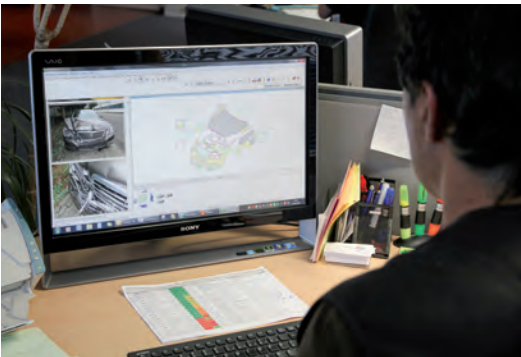
wichtig: Als Chef den Kurs vorgeben – nur so könne ein richtiger Unternehmer den Betrieb voranbringen, betont Kay Dähn.

Bereits beim ersten Kontakt mit dem Miracle-Reparatursystem der Carbon GmbH Ende der 90er-Jahre habe er die Möglichkeiten mit der Miracle-Reparaturmethode gleich erkannt und ist seitdem von Miracle begeistert. „Wir können den Reparaturbereich sehr klein halten und auch von innen unzugängliche, weil doppelwandige Bauteile rein von außen her richten“, so Kay Dähn. Mit anderen Richtwerkzeugen komme man bei vielen Karosserieschäden schnell an die Grenzen des technisch und wirtschaftlich sinnvoll Machbaren und müsse schon deshalb auf ein Neuteil zurückgreifen. Jeder Schaden habe seinen eigenen Charakter und deshalb werde bei jedem Auftrag explizit geprüft, ob eine Instandsetzung in Frage kommt. Bei über 65 Prozent der Aufträge, so Kay Dähn, komme Miracle zum Einsatz.

Und darum sind bei der Herbert Dähn GmbH mit aktuell über 30 Mitarbeitern und einem Durchlauf von 50 bis 60 Schäden pro Woche denn auch längst zwei Miracle-Systeme für Stahlbleche beinahe im Dauereinsatz. Zusätzlich steht ein Miracle-AluRepair-System speziell für die Instandsetzung von Aluminium-Karosserie- und Anbauteilen zur Verfügung. Oftmals würden die Mitarbeiter schon darauf warten, bis der Kollege mit Miracle fertig sei. Um diese Engpässe zu beseitigen, denkt Dähn bereits über einen zusätzlichen Systemarbeitsplatz nach.

Das Handwerkszeug für perfekte Arbeit Schon allein bei der Zusammenstellung des Miracle-Systemarbeitsplatzes liege ein weiterer bedeutender Vorteil des Carbon-Konzepts, betont Dähn. Der Miracle-





Bei 50 bis 60 Schäden pro Woche äußerst wichtig: die individuelle Betrachtung und Kalkulation jedes einzelnen Schadens.



Win-Win-Situation: Mit der Miracle-Klebe-technik und Miracle profitieren Kunde und Betrieb gleichermaßen.



Klare Strategie: Instandsetzen geht vor Tauschen, denn Original sollte Original bleiben.

Arbeitsplatz, unterstreicht auch Carbon Vertriebsleiter Siegbert Müller, beinhaltet alle notwendigen Werkzeuge für die zeitsparende und fachgerechte Instandsetzung der Karosserie-Außenhaut. Zusätzlich zu den Miracle-Zugkomponenten, der Strong-Puller-Zugbrücke, der 1.600 Millimeter langen Richtbrücke Line-Puller, dem Easy-Puller für das gefühlvolle Finish von Flächen und weiteren Zugwerkzeugen, sind im Miracle Arbeitsplatz zum Beispiel eine AiroPower-Druckluftpresse, das Miracle-Klebekit und ein professionelles Lackentfernungskit enthalten.

Die Zusammenstellung des Gesamtpakets mit über 500 Einzelteilen ist das Resultat aus mehr als fünfzehn Jahren Erfahrung in der Karosserie-Außenhautinstandsetzung und dem Feedback der mittlerweile mehr als 1.500 Miracle Partnerbetriebe in Deutschland.

„Kein Teil zu viel und kein Teil zu wenig“, versichert Siegbert Müller, „um vom ersten Tag an wirklich effizient und profitabel zu arbeiten“. Der Komplettarbeitsplatz, in den laut Siegbert Müller von Carbon über 98 Prozent der Miracle-Kunden investieren, ist auf Dauer die ideale Lösung, denn er beinhaltet auch Produkte, deren Nutzen sich dem Interessenten erst auf den zweiten Blick, beziehungsweise erst nach der erfolgten Schulung erschließen, wie zum Beispiel den Miracle Bit-Cutter. Mit diesem pneumatisch arbeiten-

den Gerät können die bereits verwendeten Bits bis zu zehn Mal definiert nachgeschritten und ohne Qualitätsverlust bei der Schweißung wiederverwendet werden.

Ideal bei Doppelungen einsetzbar

Ein entscheidender Faktor bei der Reparatur von Karosserie-Außenhautschäden ist für Kay Dähn neben der Effizienz der eingesetzten Werkzeuge die Qualität des erzielbaren Oberflächenfinishes.

Denn mit Miracle, führt er an, könnten seine Mitarbeiter sehr schnell, punktuell gezielt und mit hoher Oberflächengüte arbeiten, sodass in der Lackvorbereitung der Zeit- und Materialaufwand für Spachteln und Überbeschichten weit unter dem Durchschnitt liegen.

Für Kay Dähn ist das Miracle-System eine klassische Win-Win-Situation und er deutet auf einen selbstverursachten Schaden an einer Heckklappe als perfektes Beispiel für die Vorteile der Miracle-Reparatur.

Diesem Schaden sei, bedingt durch die doppelwandige Bauweise, mit konventionellen Methoden nicht beizukommen. Der Austausch der Klappe gegen ein über 1.400 Euro teures Neuteil und die notwendige Volllackierung würde den Fahrzeughalter insgesamt über dreitausend Euro kosten. Mit der Miracle-Klebe-technik und dem Miracle-System könne er dem Besitzer eine deutlich günstigere Lösung bie-

ten, da anstatt einer Volllackierung der Heckklappe jetzt eine Teillackierung völlig ausreichend sei. Zudem bleiben die Heckscheibe, der Farbanschluss, Spaltmaße der Klappe und der Leuchten etc. alles original erhalten. Die technischen Vorteile für den Kunden als auch für den Instandsetzer seien deshalb enorm.

Individuelle Schadenbetrachtung

Die individuelle Betrachtung des Schadens sei insbesondere bei Privatkunden, aber natürlich auch in der Zusammenarbeit mit Versicherern und Schadensteu-erern unabdingbar. Instandsetzen gehe immer vor Erneuern und hier sei er auch dank Miracle ganz vorne. Die mehr als zehnjährige Zusammenarbeit mit den Carbon-Leuten vom anderen Ende der Republik schildert Kay Dähn als vorbildlich. Wenn an dem langlebigen System einmal etwas kaputt gehe, so seien jedes Einzelteil sowie Verschleißteile und Verbrauchsmaterialien binnen kürzester Zeit im Hause. Bei Problemen gebe es immer fachkundigen technischen Support und die nicht selbstverständliche Möglichkeit, dass die Mitarbeiter ihr Instandsetzungs-Know-how im Carbon Schulungszentrum auffrischen und vertiefen können.

Ein Unternehmer, resümiert Kay Dähn, bestimme selbst über die Wertschöpfung im Betrieb und müsse vorgeben, mit welcher Technologie und welchen Werkzeugen gearbeitet werde. Die Herbert Dähn GmbH sei auch einmal ein kleiner Lackierer gewesen. Man könne mit fünf oder aber mit 30 Mitarbeitern erfolgreich sein. Dies sei keine Frage der Betriebsgröße, sondern nur des unternehmerischen Handelns.

Leif Knittel ■

» Ein Unternehmer bestimmt selbst über die Wertschöpfung in seinem Betrieb. Er gibt die Technologie und investiert in die entsprechenden Werkzeuge. «

**Kay Dähn,
GF Herbert Dähn GmbH, Hamburg**