



Stegmann Lack in Bad Dür rheim
(www.stegmann-lack.de): K&L-Kompetenz für
Stahl, Aluminium und Oldtimerrestauration



Der Betrieb von Peter Stegmann in Moos am
Bodensee (www.stegmann-moos.de): zwei
Miracle-Systeme im täglichen Einsatz

MIRACLE FÜR STEGMANN

Karosserie-Instandsetzung im Blut

Zwei Brüder, zwei Karosseriebetriebe, zwei mal zwei Miracle-Systeme. Für Peter und Markus Stegmann geht die Rechnung auf. Die beiden Unternehmer haben vor vier Jahren in das Miracle Karosserie-Richtsystem investiert und jetzt noch einmal nachgelegt.

Die räumliche Distanz von etwa sechzig Kilometern tut den beiden Unternehmen gut. Die Beziehung wird nicht von einer möglichen Wettbewerbssituation belastet, man ist sich aber so nahe, dass in betriebswirtschaftlichen Fragen, bei technischen Problemen und der strategischen Ausrichtung eine enge Zusammenarbeit gepflegt werden kann.

Dies hat auch Siegbert Müller, Vertriebsleiter der Carbon GmbH, bereits vor fünfzehn Jahren schmerzlich erfahren. Damals hatte sich die Carbon GmbH gerade die Vertriebsrechte für das in Japan entwickelte Miracle-Werkzeugsystem gesichert. In einer der ersten Demonstrationen bei potenziellen Kunden ging eben bei den Stegmann-Brüdern so ziemlich alles schief, was schiefgehen kann. Peter

und Markus Stegmann kamen zu einem für Müller vernichtenden Urteil: „Für uns war damals klar: Wir können mit unseren vorhandenen Werkzeugen gut ausbeulen und das Ding brauchen wir sicher nicht.“

Richard Wolfrum machte den Unterschied

In der Folgezeit sah und traf man sich zwar über die Jahre immer wieder bei Events, Messen und Expertenmeetings. Siegbert Müller brauchte aber neun Jahre, um schließlich eine zweite Chance zu erhalten. Während dieser langen Zeit hat sich sowohl bei den Stegmanns und auch bei Carbon einiges getan. Markus Stegmann: „Uns ist natürlich nicht verborgen geblieben, wie sich das System am Markt durchgesetzt hat. Die Carbon GmbH hat sich in den letzten Jahren stark in unserer



Erfolgreich mit hoher Reparaturqualität zu vernünftigen Preisen: das Unternehmerehepaar Senta und Markus Stegmann

KURZFASSUNG

Die Stegmann-Brüder mit ihren K&L-Betrieben in Baden-Württemberg sind in der Branche nicht unbekannt. Vergleichsweise spät haben sie auf eine vor mittlerweile fast 20 Jahren in Deutschland eingeführte Instandsetzungstechnologie gesetzt – dann aber umso konsequenter.

Branche engagiert und konzentriert sich voll auf die Kernkompetenz Karosserie-Außenhautinstandsetzung. Das merkt man. Für uns war es trotz des damaligen Reinfalls irgendwo klar, dass wir uns das System nochmals ansehen werden.“ Bei der Schulung im Betrieb wurden durch Carbon Karosserie-Trainer Richard Wolfrum schließlich alle früheren Vorbehalte aus dem Weg geräumt. Peter Stegmann zeigt sich begeistert: „Es macht einen gewaltigen Unterschied, ob eine Karosserie-Koryphäe wie Richard Wolfrum ein Werkzeugsystem praxisnah schult oder irgendein Außendienstler einfach einen Aktionsflyer liegen lässt. Seine Begeisterung für Miracle steckt einfach an.“

Wie die Carbon GmbH haben sich die Betriebe der Stegmann-Brüder in den letzten Jahren hervorragend entwickelt.

Bei Peter Stegmann in Moos arbeiten mittlerweile 14 Mitarbeiter, darunter drei Karosseriebauer, drei Lackierer und drei Mechaniker. Die weiteren Mitarbeiter, darunter die beiden Söhne des Geschäftsinhabers, kümmern sich um den gut laufenden Reifenhandel und den beständig wachsenden Bereich Mechanik und Wartung.

Zum Umsatz tragen bei Peter Stegmann der Reifenhandel und die Mechanik, Karosserie & Lack sowie das Teilegeschäft je ein Drittel bei. Wie der Betrieb in Bad Dür rheim, so hat auch Peter Stegmann Partnerverträge mit Schadensteuern, Versicherungen und Flotten. Beide Werkstätten sind Eurogarant-Fachbetriebe und werden regelmäßig von verschiedenen Institutionen geprüft. Beim Anteil der gesteuerten Schäden liegt er etwa gleichauf mit den 50 Prozent, die sein Bruder für den Betrieb in Bad Dür rheim angibt. Markus Stegmann: „Das Geschäft mit den Schadensteuern und Versicherungen ist wichtig, aber auch hart. Von unten her wird alles teurer, aber die Stundensätze bleiben niedrig. Der hohe Kostendruck macht es schwierig, die qualitativ hochwertige Reparatur zu liefern, nach der alle verlangen.“ Die Brüder ziehen an einem Strang: Mit professionellen Internetauftritten, Anzeigen- und Kinower-



Peter Stegmann: „Reparatur geht vor Austausch.“

bung sorgen beide für Zuwachs beim profitableren Geschäft mit privaten Endkunden.

Der Spielraum, den Ertrag zu steigern, werde ständig kleiner. Im Lackbereich und beim Ersatz von Teilen sind die Arbeitswerte für beinahe alle Arbeiten durch die Kalkulationsprogramme fix vorgegeben. „Beim Aus- und Einbau einer neuer Seitenwand haben wir deutlich weniger Ertragspotenziale als bei der Reparatur. Die Instandsetzung insbesondere von Seitenwänden und Schwellern mit dem Miracle-System ermöglicht es uns, dass wir bei den Versicherungen wirklich vernünftig agieren und im Privatbereich günstiger anbieten können.“



Schadensbilder und gleichzeitig Paradebeispiele für Miracle-Reparaturen: Speziell bei Schäden an verschweißten Teilen wie Schweller und Seitenwand ermöglicht das Reparatursystem qualitativ einwandfreie Ergebnisse.

Vollamortisation binnen Jahresfrist

Richtig und mit guter Auslastung eingesetzt, das betonen die Brüder unisono, lässt sich mit Miracle gutes Geld verdienen. Grundbedingung sei jedoch, dass die Geschäftsleitung hinter der Investition stehe und die Mitarbeiter ausreichend Zeit für Schulung und Einarbeitungszeit bekämen. Dann mache sich Miracle schnell bezahlt. Dies bestätigt auch Siegbert Müller von Carbon: „Verbringt ein einziger Mitarbeiter etwa 20 Prozent seiner Zeit mit Ausbeularbeiten und geht man von einer niedrig angesetzten Zeitersparnis von 35 Prozent aus, dann hat sich Miracle bei 40 Stunden Wochenarbeitszeit innerhalb eines Jahres vollständig amortisiert.“

Dies sei jedoch nur eine Seite der Medaille, so Markus Stegmann. Im Vordergrund stehe das deutlich bessere Ausbeulergebnis, da mit dem System feiner und genauer repariert werden könne als zuvor überhaupt denkbar. „Manchmal habe ich schon das Gefühl, meine Jungs übertreiben es ein bisschen: Wer kriegt die beste Oberfläche hin, wer den schönsten Radlauf – es entwickelt sich da beinahe schon ein Wettkampf unter den Mitarbeitern, denn das Arbeiten mit Miracle macht ihnen richtig Spaß“, sagt der Chef von derzeit 38 Angestellten, davon 12 Karosseriebauer, Lackierer und Mechaniker. „Das Miracle-System spart durch den Wegfall von vielen Demontage- und Montagearbeiten enorm viel Zeit und macht natürlich auch die Lackvorbereitung deutlich schneller“, so Markus Stegmann.

Zusätzliches Umsatzpotenzial sehen die beiden Unternehmer für Schäden an verschweißten Aluminium-Karosserieteilen. Mit dem AluRepair-System von Carbon verfügt Stegmann über die derzeit beste Alu-Reparaturtechnologie am

Markt. Siegbert Müller: „Auch große Delen an Seitenwänden und an den oftmals sehr teuren Anbauteilen wie Hauben und Türen aus Alu können effektiv und profitabel gerichtet werden.“ Die kalkulierten Vorgabezeiten der Hersteller und Versicherer für den Austausch von Seitenwänden sind jedoch auch bei Aluminium-Karosserien wie beim Audi TT nicht zu schaffen. Die Instandsetzung mit Miracle und AluRepair bietet hier eine gewinnbringende Alternative.

Markus Stegmann, der sich als Vorstand des Bundesverbands der Partnerwerkstätten e. V. auch für die Interessen der K&L-Betriebe stark macht, sieht beim „Reparieren statt teuer Teile tauschen“ mit Miracle große Vorteile für alle Beteiligten.

Qualität in einem harten Markt

Durch die Reparatur könnten die Gesamtkosten pro Schaden deutlich gesenkt werden. Schließlich sei es ein Riesenunterschied, ob der Gutachter den Tausch einer Seitenwand mit 3.000 Euro kalkuliere, die Instandsetzung mit Miracle hingegen für



Gehört auch dem Vorstand des BVdP an: Markus Stegmann

2.000 Euro zu schaffen sei. Markus Stegmann verwehrt sich jedoch ausdrücklich dagegen, dass von Großkunden versucht wird, die Einsparungen durch Miracle dazu zu verwenden, Preise zu drücken. Der Vorteil von Miracle liege für ihn und den Versicherer eindeutig in der Reparaturqualität und der Nachhaltigkeit. Die Versicherer und Schadensteuerer sollten ihre Kunden davon überzeugen, dass gerade ihre Partnerwerkstätten hohe Qualität liefern und mit modernstem Werkzeug instand setzen.

Markus Stegmann: „Für uns selbst hat die Qualität einen sehr hohen Stellenwert. Es geht schließlich um unseren Namen und den selbst auferlegten Anspruch. Wir rechnen stark damit, dass sich die Investition in neueste Techniken und Schulungen lohnt. Vermutlich werden in Zukunft die Assekuranzen verstärkt die Qualität kontrollieren, zertifizieren und ihr Partnernetz von schwarzen Schafen reinigen.“ Die Vorteile für Miracle-Anwender sind für Markus Stegmann indes klar: „Mit Miracle kann ich nach Herstellervorgabe richten und den Wunsch der Versicherer und der Endkunden nach hoher Qualität zu vernünftigen Preisen einfach befriedigen.“

Markus und Peter Stegmann beziehen nach vier Jahren Erfahrung mit Miracle eindeutig Stellung: „Für uns gehört Miracle heute als Grundausstattung in jeden Karosseriebetrieb, wenn man Schäden an der Außenhaut fachlich einwandfrei und profitabel abwickeln möchte. Ein Karosseriebauer, der nicht mit dem System arbeitet, oder ein Mitarbeiter, der keine Erfahrung damit hat, ist einfach nicht auf dem neuesten Stand. Klar ist, wir wollen das System nicht mehr missen.“

Leif Knittel ■