



Bild: Knittel

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

#### AUSSENHAUTINSTANDSETZUNG

## Best Practice für Profis

Die große Herausforderung für jeden Unternehmer ist es, seinen Betrieb auf wirtschaftlich erfolgreiche Beine zu stellen. Jörg Sonnenberg stellte sich 2012 dieser Aufgabe – das Miracle-Reparatursystem war dabei ein fester Eckpfeiler.

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 Drei-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 zielstre-

big 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 Spies Hecker tätig, bis er ab 2006 als Systemberater Betriebe der Identica-Kette betreute. Er kennt also sein Metier aus dem Effeff und durfte in der Zeit als Identica-Berater schon vielen anderen 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 Schadensteuerer aktiv auf der Suche nach einem Partnerbetrieb waren. Aber einen großen Betriebsneubau auf die grüne Wiese stellen? „Zum einen hätten die Banken solch ein Projekt niemals mitgetragen, zum anderen wären wir damit 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.

#### TIPP!

KAROSSERIE- UND SCHADENSTAGE

13./14.4.

Die Veranstaltung im April 2018 steht ganz im Zeichen der Werte. Dabei geht es beispielsweise um die Wertermittlung von Unfallfahrzeugen und den Wert der Arbeit. Wollen auch Sie dabei sein? [www.kfz-betrieb.de/wuerzburger-karosserietage](http://www.kfz-betrieb.de/wuerzburger-karosserietage).



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 Aluminiuminstandsetzung.

Bild: Krichel

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 zufriedenstellen 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 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, gehe es fast nicht ohne. Dasselbe gelte für „instand setzen 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-Klebertechnik 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 dokumentiert er dies mit entsprechendem Bildmaterial. 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.“ Reklamatio-



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

Bild: Knittel



Die Investition in die Miracle-Technologie ermöglicht qualitativ hochwertige Reparaturergebnisse.



Die Spezialität von Miracle: Beschädigungen an verschweißten Teilen.

Bild: Knittel

nen 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 der Miracle-Klebeteknik vorgezogen, was schnell 80 bis 90 Prozent der Deformation in die ursprüngliche Form zurückbringe. Die Qualität der mit Miracle erzielbaren Oberflächen sei einzigartig, schwärmt Sonnenberg. Mit dem

Miracle-Easy-Puller könnten auch größere Flächen schnell und dennoch sehr präzise beinahe lackierfertig gerichtet werden. Wegen des geringen Gewichts der Komponenten aus Aluminium-Titan-Legierungen und der guten Ergonomie könne sehr lange ermüdungsfrei gearbeitet werden – eine wichtige Voraussetzung für die Akzeptanz des Richtsystems und die Motivation. Schließlich dürfe Arbeiten ja auch Spaß machen.

#### Kein Fachkräftemangel

Wie beinahe überall im K&L-Handwerk herrscht auch im Raum Kassel Fachkräftemangel. Für Sonnenberg ist er bislang jedoch kein unlösbares Problem. Es habe sich wohl herumgesprochen, dass er großen Wert auf ein harmonisches Miteinander lege. Und: Aus seiner Zeit als Lackierer weiß er, wo vielen der Schuh drückt. Deshalb bekommt 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 sei wichtig: „Es nützt nichts, wenn der Chef gerne 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 seien es in der Regel die Jüngeren, 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, sind viele Schulungen und Weiterbildungen notwendig. Das Feedback der Mitarbeiter zu den Miracle-Ausbau trainings bei Carbon war für Sonnenberg Grund genug, alle Lackierer und Karosseriebauer bei sich im Haus von der Carbon GmbH für 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 werde das Controlling immer wichtiger. Auch wenn alles irgendwie funktioniere, gelte es gerade bei einem schnellen Wachstum, den Überblick über Kosten und Prozesse zu behalten. Insbesondere die Einkaufskonditionen für Originalteile schwanken derzeit. Wer hier nicht aufpasse, komme leicht ins Hintertreffen – dies gelte auch für die zunehmende Schadensteuerung.

LEIF KNITTEL

#### NOCH FRAGEN?

Konrad Wenz, Ressortleiter



„Schon lange wird den K&L-Betrieben gepredigt, dass es allemal besser ist, Karosserieteile instand zu setzen, statt sie zu erneuern. Carbon ist da mit dem Miracle-System Marktführer.“

☎ 0931/418-2556

✉ konrad.wenz@vogel.de