

„Geh zu Kay Dähn, der kann das“: Mit diesen Worten verwies ein Kfz-Sachverständiger den Besitzer dieser MB-V-Klasse an die Herbert Dähn GmbH, nachdem zuvor drei Werkstätten die Seitenwand unbedingt tauschen wollten.



KURZFASSUNG

Er ist waschechter Hanseat, bekennender HSV-Fan, Autoenthusiast und vor allem ein exzellenter K&L-Unternehmer mit scharfem Blick auf handwerkliche Tugenden und innovative Reparaturtechniken: Kay Dähn. Mehr als einmal hat er mit seiner authentischen und überzeugenden Art mit Vorträgen aus seinem Werkstattalltag die Teilnehmer eines AUTOHAUS-Schadenforums in seinen Bann gezogen. Zu Recht ist er selbst stolz auf den hohen Privatkundenanteil in seinem Hamburger Betrieb, den er auch betriebswirtschaftlich bestens im Griff hat. 65 Prozent aller K&L-Aufträge erledigt er ohne Neuteileinsatz. Und verdient dabei mehr Geld, als wenn er vorher die Fahrzeuge zumindest partiell „skelettieren“ würde.

K&L HERBERT DÄHN GMBH

»Zurück zum Handwerk, zurück zur Rendite«

„Unternehmer kommt von unternehmen und nicht von unterlassen“, so das Motto von Kay Dähn, seit nunmehr fast 30 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 dagegen dem hanseatischen Traditionsunternehmen richtig gut. Gründe dafür gibt es

viele. Ein Erfolgsfaktor für das gesunde Wachstum der letzten Jahre, so Dähn, sei sicherlich die Entscheidung gewesen, wider einer sonst gängigen Praxis nicht gleich bei jedem Schaden ein Neuteil zu verbauen. Stattdessen wollte er sich ganz bewusst auf das Karosserie-Handwerk

und die Karosserie-Reparatur konzentrieren.

„I vor E“ muss auch gelebt werden! Potenziale erkennen, Chancen nutzen, kalkulierbare Risiken eingehen und ganz wichtig: als Chef den Kurs vorgeben! Nur

Fotos: Carbon



Mit dem richtigen Werkzeug und Know-how für alle Beteiligten die bessere Lösung ist die handwerkliche Reparatur des Schadens.



Sicherlich kein Kinderspiel sind die Demontage und der spätere Wiedereinbau der Innenausstattung bei einem Austausch der Seitenwand an dem V-Klasse Camper.



Überzeugendes Ergebnis: Die Seitenwand wurde fachlich einwandfrei für knapp 3.000 Euro instand gesetzt und lackiert, die Fahrzeugstruktur blieb originalgetreu erhalten und der Besitzer war hoch zufrieden.

so könne ein richtiger Unternehmer den Betrieb voranbringen, betont Kay Dähn. „I statt E“ ist in aller Munde, aber die wenigsten Betriebe leben das im Tagesgeschäft. Neben der Motivation der Mitarbeiter ist es extrem wichtig, ihnen die nötigen Freiräume zu geben, Dinge auszuprobieren, Fähigkeiten zu entwickeln und auch Fehler machen zu dürfen, so Dähn.

Knapp 3.000-Euro-Reparatur statt 7.600-Euro-Gewaltakt

Dies führe dann durchaus zu handwerklichen Erfolgserlebnissen bei der Reparatur beispielsweise der Seitenwand einer Mercedes V-Klasse, die innen mit allem voll ausgebaut war – was der Zubehör-Sonderkatalog eben für den Kunden hergegeben

hatte. Der Kostenvoranschlag für den Austausch der Seitenwand lag bei 7.600 Euro netto, wobei allein die Seitenwand mit über 1.800 Euro zu Buche schlägt. Ganz abgesehen vom Aufwand weiß jeder Karosseriebauer, was es für das Fahrzeug und den Innenausbau des Wohnmobils bedeutet, wenn dies alles einmal auseinandergerissen und im Anschluss dann wieder montiert wird. Die Kosten für die reine Instandsetzung hingegen lagen im konkreten Fall knapp unter 3.000 Euro.

Gefreut hat sich über die erhebliche Differenz nicht nur die Versicherung, sondern auch Kay Dähn selbst. „Zum einen hat der Mitarbeiter das vom Allerfeinsten hinbekommen und war zu Recht stolz auf das Ergebnis. Zum ändern hatten wir bei dem Auftrag nicht nur Umsatz erwirt-



Foto: Lido Geißler

Der Unternehmer Kay Dähn (l.) hat vor fast 30 Jahren den nahe dem Hamburger Flughafen Fuhlsbüttel gelegenen K&L-Betrieb von seinem Vater Herbert übernommen. In der Branche und unter Kollegen ist er bekannt und geschätzt als Top-Fachmann, in Potsdam begeisterte er bereits zweimal die Teilnehmer des AUTOHAUS-Schadenforums. Mit seinem Sohn Christoph (r.) ist die nächste Generation bereits im Betrieb angekommen. Mit auf dem Bild: Unternehmerkollege Andreas Lau aus Schönberg in Mecklenburg-Vorpommern und Jennifer Almarales von M-Color in Berlin.

schaftet und Arbeitszeit verkauft, sondern auch tatsächlich Geld verdient. Hätten wir alleine die Küche aus- und wieder einbauen müssen, wäre ziemlich sicher etwas schiefgegangen, schließlich sind wir ja keine Möbeltischler. So sind wir den Problemen aus dem Weg gegangen und haben zudem den Besitzer sehr glücklich gemacht.“

Richten, was sonst nicht geht

Bereits beim ersten Kontakt mit dem Miracle-Reparatursystem der Carbon GmbH Ende der 1990er Jahre habe er die Möglichkeiten der Reparaturmethode gleich erkannt. „Wir können den Reparaturbereich sehr klein halten und auch von innen unzugängliche, weil doppelwandige Bauteile, rein von außen richten“, so Kay

Dähn. Mit anderen Richtwerkzeugen komme man bei vielen Karosserieschäden schnell an die Grenze des technisch und wirtschaftlich sinnvoll Machbaren und müsse schon deshalb auf ein Neuteil zurückgreifen.

Zwei Drittel der Aufträge ohne Neuteileinsatz

Klar ist: Jeder Schaden hat seinen eigenen Charakter und deshalb wird auch bei Kay Dähn jeder Auftrag individuell begutachtet und dann entschieden, ob repariert oder erneuert wird. Bei über 65 Prozent der Aufträge, so Dähn, werde der Schaden ohne Einsatz eines Neuteils repariert. Und darum sind bei der Herbert Dähn GmbH mit aktuell über 30 Mitarbeitern und einem Durchlauf von fünfzig bis sechzig Schäden pro Woche längst drei Reparatur-systeme der Carbon GmbH beinahe im Dauereinsatz.

„Ressourcen-Verschwendung nicht mehr zeitgemäß“

Zusätzlich steht ein ergänzendes AluRepair-System von Carbon speziell für Aluminiumbleche zur Verfügung. Kay Dähn: „Der Auftragsanteil mit Instandsetzung von Karosserie- und Anbauteilen aus Alu wächst stetig. Bei den hohen Preisen für Neuteile aus Aluminium ist auch die Reparatur von beschädigten Anbauteilen wirtschaftlich profitabel. Alle reden von Ressourcenknappheit, Nachhaltigkeit und Klimawandel – und wir schmeißen täglich wegen kleiner Macken nahezu unbeschädigte Teile in den Container. Das passt einfach nicht mehr zusammen.“

Win-Win – bei Aluminium noch deutlicher

Selbstverständlich müsse man sich als Unternehmer und Betrieb diese Verantwortung für die Umwelt leisten können und wollen. „Das ist ja gerade das Paradoxe“, erklärt Dähn, „unterm Strich verdienen wir bei der handwerklichen Reparatur wesentlich mehr. Das ist Win-Win in Reinform. Man muss nur wollen!“ Und auch können: Neben der Mitarbeitermotivation ist die Schulung speziell beim Thema Aluminium entscheidend. So steht eine Schulung durch Carbon-Trainer vor Ort in Hamburg und eventuell ein System-Update auf ein neues Alurepair Visar-System von Carbon ganz oben auf der Wunschliste von Kay Dähn. Das AluRe-



Fotos: Carbon

Kay Dähn: „I statt E muss man leben, das fängt bereits bei der Annahme an. Man muss dem Kunden erklären, welche Möglichkeiten und Vorteile die Instandsetzung gegenüber einem Austausch mit sich bringt.“



Schnell, günstig und nachhaltig: Oftmals lohnt sich die handwerkliche Reparatur auch bei Anbauteilen. Nicht nur für die Umwelt, sondern auch für den Wagen, seinen Besitzer und den Betrieb.

pair Visar löst neben dem Anschweißen der Bits auf Aluminiumblechen und dem Ziehen von Stanznieten ein weiteres Problem in der Karosseriewerkstatt. Abgerissene, beziehungsweise beschädigte Geräteträger-, Masse- oder Gewindebolzen sind nach Unfällen ebenso normal wie fehlende Bolzen auf den angelieferten Ersatzteilen. Bei den Bolzen kocht jeder Hersteller sein eigenes Süppchen, so dass es insbesondere für freie Werkstätten sowie K&L-Betriebe eine Wahnsinnsaufgabe darstellt, hunderte oder gar tausende verschiedene Bolzen anzuschaffen, zu lagern und dann auch noch sauber anzuschweißen.

Mit Bundespreis ausgezeichnete Technik

Während in der Praxis die Bolzen meist wenig fachgerecht mit Schutzgas hingepuzzelt werden, ermöglicht das Alurepair Visar die herstellerekonforme Schweißung von Bolzen aus Stahl oder Aluminium bis Durchmesser 12 mm. Der Clou: sämtliche

Schweißparameter werden aus der umfangreichen Bibliothek des Visar über die Teilenummer des Herstellers automatisch gesetzt. System- und Bibliotheks-Updates lassen sich über eine USB-Schnittstelle oder GSM-Karte in das Industrie-4.0-taugliche Bolzenschweißgerät einspielen. Dies und weitere Vorteile des CMA-1200 Visar wie der geringe Platzbedarf, die hohe Energieeffizienz und die mit 1200 A sehr hohe Leistung waren ausschlaggebend für die Auszeichnung mit dem Bundespreis für „herausragende Innovation für das Handwerk“ bei der IHM 2018.

Mit dem Carbon-System, führt Dähn an, könnten seine Mitarbeiter sehr schnell, punktuell gezielt und mit hoher Oberflächengüte arbeiten, so dass in der Lackvorbereitung der Zeit- und Materialaufwand für Spachteln und Überbeschichten weit unter dem Durchschnitt liege. Instandsetzen gehe für ihn immer vor Erneuern und hier sei er auch dank der Carbon GmbH ganz vorne mit dabei.

Leif Knittel ■