



22.04.2015

MECHANIK-ANTEIL BEI UNFALLREPARATUREN NIMMT ZU

Sensoren, Kameras und elektronische Bauteile – in immer mehr Fahrzeugen ist Elektronik verbaut und muss bei der Unfallinstandsetzung repariert, getauscht und kalibriert werden. Hinzu kommt die Fahrzeugsteuerung. Mit CAN-Bus & Co. müssen Betriebe längst umgehen, doch die Anforderungen steigen stetig.

Betriebsinhaber Mario Mengel hat sich längst darauf eingestellt. Der gelernte Lackierermeister ist überzeugt: Auch für einen K&L-Betrieb liegt die Zukunft in der Mechanik. Als EUROGARANT-Betrieb hat der 47-jährige deshalb kräftig investiert.

VOM KAROSSERIE- UND LACKIERBETRIEB ZUR FULL-SERVICE-WERKSTATT

Der Unternehmer nahm 4,5 Millionen Euro in die Hand und baute auf einer Fläche von 5.000 Quadratmetern am Saaler Bogen in Berlin Pankow eine 2.700 Quadratmeter große Werkstatt für Karosserie, Mechanik und Lack. Für den Unternehmer war es ein folgerichtiger Schritt, Karosserie und Lack um das Geschäftsfeld Mechanik zu erweitern.

„Für Mechanik braucht man Anlagen und Ausstattung, die der normale K&L-Betrieb nicht benötigt. So haben wir jetzt unter anderem ein Reifenlager, Hebebühnen, Arbeitsplätze zur Achsvermessung und zur Fahrzeugdiagnose. Grob überschlagen sind allein für die Mechanik etwa 200.000 Euro zusammengekommen“, rechnet Mario Mengel vor. „Heute bieten wir unseren Kunden vier Mechanik-, sieben Karosserie- sowie vier Multifunktionsarbeitsplätze, eine Lackier- und Trockenkabine, fünf Vorbereitungsarbeitsplätze mit Unterflurhebebühne und zwei Finish-Arbeitsplätze.“ Schadensteuerer ist die EUROGARANT, die Audatex Schadenkalkulation in der Werkstatt ist an zwei Anzeigetafeln gekoppelt.

Das 29-köpfige Team um Geschäftsführer Mario Mengel setzt sich zusammen aus 10 Lackierern, 4 Karosseriebauern, 3 Mechanikern, 1 Tischler, 1 Fahrzeugaufbereiter, 2 Fahrern, 2 Bürokauffrauen, 1 Kfz-Techniker-Meister, 1 Karosseriebau-Meister, 1 Lackierer-Meister und 3 Lehrlingen.

Neben dem Werkstatt-Konzept geht der Unternehmer auch bei der Energieversorgung eigene Wege und produziert mit einem gasbetriebenen Blockheizkraftwerk seinen eigenen Strom. Die dabei entstehende Wärme wird für die Lackierkabine genutzt, anfallende Restwärme speist die Fußbodenheizung der Werkstatt.

FRÜHZEITIGER START STÄRKT POSITION DES EIGENEN BETRIEBES IM MARKT

„Je früher sich K&L-Betriebe mit Mechanik beschäftigen, desto stärker ist die Marktposition“, meint Mengel. Denn mit jeder Unfallschadenreparatur wachsen Erfahrung und Kompetenz des Betriebes im Umgang mit dem Geschäftsfeld. Zudem sieht der Unternehmer in der Mechanik auch eine strategische Komponente: „Wir werden unabhängiger von Markenbetrieben, die in einigen Fällen bei der Unfallinstandsetzung hinzugezogen werden mussten.“ Stattdessen liegt jetzt alles in der eigenen Hand und die Marge am ohnehin straff kalkulierten Stundenverrechnungssatz wird nicht zusätzlich geschmälert.

WIE WIRBT M-COLOR FÜR DEN MECHANIK-SERVICE?

„Wir treten an Leasingfirmen heran, haben Kontakt zum ADAC und arbeiten eng mit Bosch zusammen, um unseren Full-Service bekannter zu machen und für die Zukunft weiter zu optimieren“, unterstreicht Mario Mengel. Flottenbetreiber und Fuhrparks hat der Unternehmer dabei besonders im Auge. Und deren Interesse an M-Color ist groß, denn Mengels Konzept, alles unter einem Dach zu bieten, erleichtert gerade die Arbeit mit großen Fahrzeugbeständen.

Dabei dürfte die Erweiterung des klassischen K&L-Betriebes zum Volldienstleister mit Mechanik zwangsläufig zu neuen Maßstäben bei Standards und Qualität führen. Ein Schritt in diese Richtung ist sicherlich Mengels Werkstattkonzept, mit dem er alles an einem Standort vereint.

WELCHES UMSATZPOTENTIAL ERWARTEN SIE?

„Dafür habe ich noch kein Gefühl. Was ich weiß, die Idee ist der Zeit noch ein ganzes Stück voraus. Viele wollen dorthin, doch wie lange es dauert, ist offen.“ So rechnet der Unternehmer mit ersten Ergebnissen frühestens Ende des Jahres.

NEUES GESCHÄFTSFELD ALS ALTERNATIVE ZUM REPARATURGESCHÄFT?

Noch sieht Mario Mengel genügend Potential im Unfallreparaturgeschäft. Dennoch ist ihm bewusst, dass der Markt rückläufig ist. „Wir stellen uns auch deshalb ganz bewusst so auf, dass wir noch wettbewerbsfähiger werden.“ Eine Einschätzung, die auch durch den [DAT-Report 2015](#) gestützt wird.

Ingo Köcher