SCHADEN.NEWS

17.10.2018

MIRACLE ALS WETTBEWERBSVORTEIL IN DER STEUERUNG

Jörg Sonnenberg, Gründer und Geschäftsführer des gleichnamigen Karosserie- und Lackierbetriebs im Werkstattsystem IDENTICA, hat seinen Kleinbetrieb in Kassel innerhalb von nur fünf Jahren zu einem Vorzeigeunternehmen mit aktuell über 30 Mitarbeitern ausgebaut. Das rasante Wachstum des Betriebs sei nur möglich gewesen, weil er massiv in die für ihn optimale Reparaturtechnik, effiziente Prozesse und vor allem in die Aus- und Weiterbildung investiert habe, erklärt der Lackierer- und Karosseriebaumeister sowie Betriebswirt des Handwerks. Der Erfolg scheint ihm Recht zu geben: Mit fünf Lackierern, sechs Karosseriebauern und Mechanikern, insgesamt sieben Azubis sowie zwei Mitarbeitern im Finish-Bereich, Bürokräften und vier Aushilfsfahrern schafft er über 2.000 Durchläufe im Jahr.

„GÜNSTIG IN DER ANSCHAFFUNG IST NICHT UNBEDINGT LANGFRISTIG GÜNSTIGER“

„Nicht die Masse, sondern Qualität steht an erster Stelle. Wer uns kennt, der kommt wieder, das gilt für Schadensteuerer und Privatkunden“, erklärt der Betriebsinhaber. Um seine Klientel qualitativ und auch preislich zufrieden stellen zu können, habe er von Anfang an auch auf das Miracle-Reparaturkonzept von Carbon gesetzt. „Günstig in der Anschaffung ist nicht unbedingt langfristig günstiger“, begründet er seine Entscheidung. Bereits in seiner Zeit als Systemberater bei IDENTICA habe er gesehen, was das System leistet und sich davon überzeugt: K&L-Betriebe, die andere

Systeme gekauft hätten, setzten diese nicht im selben Umfang und nicht mit qualitativ vergleichbaren Ergebnissen ein. Grund sei vor allem die große Angst vor der Technik, die den Mitarbeitern ohne entsprechende Schulung nicht zu nehmen sei. Anders bei Miracle: Dort würde das Team bei der Anlieferung geschult und erhalte schnelle technische Unterstützung bei Fragen.

„INSTANDSETZEN STATT ERNEUERN“

Wie wichtig die Miracle-Technologie ist, merke man bereits in den Verhandlungen mit Versicherern oder Schadensteuerern. "Um da richtig mitzuspielen", meint Jörg Sonnenberg, "geht es fast nicht ohne." Dasselbe gelte für „Instandsetzen statt Erneuern“. Und zwar aus mehreren Gründen. 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-Klebetechnik und Miracle sehr wohl möglich, den Auftrag hochwertig und gleichzeitig profitabel zu richten. Sonnenbergs Anspruch: „Wir dokumentieren sauber und rechnen fair ab, das vermeidet Beanstandungen von vornherein." So seien Rechnungskürzungen oder Reklamationen selten, was auch am guten Dialog mit den Sachverständigen liege. Diese kämen sogar ab und an mit Schadenbildern und würden Sonnenbergs Meinung zur Reparierbarkeit von Schäden mit Miracle holen.

KLEBETECHNIK SCHAFFT BEREITS 80 BIS 90 PROZENT DER DEFORMATION

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 sei eine Reparatur ohne Miracle nicht mehr vorstellbar. Denn wer erstmal im gesamten Schadenbereich das Blech blank mache, habe nachher deutlich mehr Arbeit. Zudem bringe das Schleifen unweigerlich Hitze ins Material, was die Instandsetzung nur noch erschwere. So wird bei IDENTICA Sonnenberg immer erst mit der Miracle-Klebetechnik vorgezogen, was schnell achtzig bis neunzig Prozent der Deformation in die ursprüngliche Form zurückbringe. Die Qualität der mit Miracle erzielbaren Oberflächen sei absolut einzigartig, bestätigt Sonnenberg. Mit dem Miracle Easy-Puller könnten auch größere Flächen schnell und dennoch sehr präzise beinahe lackierfertig gerichtet werden. Wegen des geringen Gewicht der Komponenten aus Aluminium-Titanlegierungen und der hervorragenden Ergonomie könnte sehr lange ermüdungsfrei gearbeitet werden. Dies sei wichtig für die Akzeptanz des Richtsystems und die Motivation.

„WICHTIG IST NUR, IMMER OFFEN FÜR NEUES ZU SEIN“

Bei der Miracle-Technologie oder beim Kleben sind es bei Sonnenberg vor allem die jüngeren Mitarbeiter, die sich schneller auf neue Techniken einlassen. Für die Reparatur von Aluminium-Bauteilen mit dem AluRepair-System von Carbon brauche der Fachmann sehr viel Gefühl für das Material, Wissen und Erfahrung – hier liege der Vorteil bei den Älteren. Damit Prozesse und Qualität passen, sei jedoch viel Schulung und Weiterbildung notwendig. Das Feedback der Mitarbeiter nach den Miracle-Aufbautrainings bei der Carbon GmbH war so positiv, dass Sonnenberg kurzerhand ein Miracle- und Aluminium-Aufbautraining für alle Lackierer und Karosseriebauer bei sich im Betrieb buchte.

ZEIT- UND MATERIALAUFWAND SINKEN

Zwar findet man das klassische „Dellendrücken“ für die Beseitigung von Parkplatzdellen in Sonnenbergs Leistungsangebot, aber in der Lackvorbereitung nutzt er die clevere Reparaturmethode noch weitaus intensiver. Schließlich, erklärt Jörg Sonnenberg, kommen angelieferte Neuteile nicht gerade selten mit Transportschäden ins Haus, manche würden dann versehentlich noch im eigenen Lager beschädigt. Anstatt mit viel Zeit- und Materialaufwand zu spachteln, könne man nach dem viel schnelleren Herausdrücken der Delle unter Umständen gleich mit Nass-in-Nass-Füller weiterarbeiten. Bei der Reparatur von Unfallschäden finden sich zudem auf angrenzenden Bauteilen oftmals Dellen, die mit Ausbeulhebeln oder der AOL-Klebetechnik deutlich schneller gerichtet werden können, als mit herkömmlichen Methoden wie Hammer, Schlaghammer oder Karosseriefeile. Im Idealfall ist das Ergebnis dann so gut, dass die Flächen allein mit Füller, Basis-

und Klarlack wieder einwandfrei stehen. Klar ist: die Karosseriebauer sollten dem Lackierer perfekt instandgesetzte Teile mit lackierfertigem Finish übergeben.

Entdeckt der Lackierer zum Beispiel im Randbereich des angelieferten Teils dennoch eine Delle, kann er diese nun mühelos entfernen, anstatt das Teil zurück in die Karosserieabteilung zu bringen. Und wenn doch einmal eine kleine Delle übersehen wurde, vermeidet der Einsatz der Ausbeulhebel nicht nur teure Nacharbeit oder eine Neulackierung, sondern auch Diskussionen mit dem Kunden zum Thema Terminverzug.

SPÜRBAR MEHR GELD VERDIENEN

Wegen des straff durchgeplanten Tagesgeschäfts bleibt im Alltag kaum Zeit für Experimente. Jörg Sonnenberg hat deshalb für sein Team ein zweitägiges AOL-Training mit Karosserie-Trainer Thomas Beck von Carbon direkt vor Ort im Betrieb durchgeführt. Nach einem theoretischen Teil, in dem auf unterschiedliche Materialien, die verschiedenen Ausbeulhebel und das effektive Schattenlicht für ein optimales Arbeiten eingegangen wurde, konnten die Teilnehmer schon bald selbst Hand anlegen. Die Mitarbeiter seien um viele neue Einblicke reicher und sehr motiviert, die lackschadenfreie Ausbeultechnik in ihren Arbeitsalltag zu integrieren. Der Betriebsinhaber plant, zwei bis drei der Mitarbeiter nach etwa einem halben Jahr Praxis auf eine Aufbauschulung zu schicken. Wie bei jedem Handwerk, betont er, kristallisiere sich nämlich schon bald heraus, wer das nötige Gespür für Material und die Reparaturmethode mitbringe. „Unsere Prozesse sind jetzt sicherer und schneller. Unterm Strich verdienen wir nicht nur mit Miracle, sondern auch mit der lackschadenfreien Ausbeultechnik eindeutig mehr Geld“, resümiert Jörg Sonnenberg.

Ingo Köcher