SCHADEN.NEWS



06.08.2025

MEHR I STATT E: „FÜR K&L-BETRIEBE BIETET DAS HANDWERK NOCH MASSIG POTENZIAL“

Warum nutzen nicht noch mehr K&L-Betriebe die Instandsetzung der Karosserieaußenhaut, gehen offensiv in die Werbung und kalkulieren zuerst die Reparatur und erst dann den Teiletausch? Gerade jetzt ist der Zeitpunkt günstig, um Schadenkosten zu senken oder nach der fiktiven Abrechnung den Auftrag doch noch in den Betrieb zu holen. Siegbert Müller, Vertriebsleiter bei der Carbon GmbH, sieht viele Chancen für K&L-Werkstätten und blickt auf die Zukunft des Handwerks positiv: „Ich bin überzeugt, dass wieder mehr repariert wird – in allen Bereichen. Auch komplexe Teile wie Steuergeräte lassen sich instand setzen. Das spart nicht nur Geld, sondern bringt das Handwerk zurück in den Fokus.“

„KI KANN KEINE KAROSSERIE INSTAND SETZEN“

Siegbert Müller spricht aus Erfahrung: Vom gelernten Kfz-Mechaniker hat er sich über ein Vierteljahrhundert zum Unternehmer mit internationaler Perspektive entwickelt. Seine Einschätzung: Gerade durch die wachsende Rolle von Künstlicher Intelligenz in allen Lebensbereichen wird das Handwerk an Bedeutung gewinnen. Auch weil sich handwerkliche Arbeit nicht so leicht automatisieren lasse: „KI kann vieles – aber keine Karosserie instand setzen. Das wissen wir alle“, betont Siegbert Müller im schaden.news-Videointerview.

DAS POTENZIAL LIEGT IN DER NISCHE

Nach Einschätzung des Carbon-Vertriebsleiters braucht es für Betriebe mehr als Optimismus, um sich im Markt zu positionieren: „Werkstätten müssen sich strategisch aufstellen, Prozesse hinterfragen und Potenziale in Nischen entdecken“, führt er aus. Gerade dort, wo Elektromobilität neue Herausforderungen mit sich bringt, sieht Siegbert Müller enormes Wachstum. Denn Instandsetzen vor Erneuern – das gelte genauso für moderne Fahrzeuge. Der Vertriebsleiter ist sich sicher: „Wer den Mut hat, neue Wege zu gehen, wird erfolgreich sein.“ Vor allem cleveres Unternehmertum ist seiner Meinung nach ein Hebel für mehr Erfolg. Hier sieht er vor allem kleine Betriebe im Vorteil: „Sie sind flexibel, können schnell agieren – wie ein Sportboot im Vergleich zu einem Tanker.“

MOTIVATION ALS MOTOR

Als wichtigste Ressource sieht Siegbert Müller jedoch nicht Technik oder Kapital, sondern die Motivation der Werkstätten. Nur wer begeistert bei der Sache sei, könne dem Wandel mitgestalten und seine Mannschaft mitziehen. Dabei denkt er längst über die Grenzen Europas hinaus und nennt ein Beispiel: Sein Team war jüngst in Indien, hat zehn Tage in Mumbai unter anderem VW- und Porsche-Betriebe sowie Distributoren geschult. „Dort leben 1,3 Milliarden Menschen – viele davon kennen deutsche Standards gar nicht. Aber sie sind offen für Know-how, sie sind hungrig nach Lösungen." Auch Afrika sieht er als Zukunftsmarkt. Die Botschaft: Das deutsche Handwerk hat global enorme Chancen – vorausgesetzt, es bleibt anpassungsfähig.

„LÖSUNGEN BIETEN, DIE WIRKLICH FUNKTIONIEREN"

Mit dem neu entwickelten CBR-System wolle Carbon daher nicht nur Werkzeuge liefern, sondern auch Marktzugänge eröffnen. „Es geht nicht nur um Technik – sondern darum, dem Kunden Lösungen zu bieten, die wirklich funktionieren."

Ina Otto