



07.10.2026

HOHLRAUMKONSERVIERUNG: SO WIRD DAS GESCHÄFT MIT DEM ROSTSCHUTZ ZUR WIN-WIN-SITUATION FÜR BETRIEBE UND AUTOFAHRER

Das Thema Hohlraumkonservierung wird von vielen Autofahrern noch immer unterschätzt. Für den Werterhalt und die Langlebigkeit eines Fahrzeugs ist der Schutz vor Korrosion jedoch sinnvoll. Hier ergeben sich für Betriebe Potenziale für ein lukratives Zusatzgeschäft sowie die Möglichkeit, das Vertrauen des Autofahrers zur Werkstatt als Dienstleister zu stärken. In erster Linie ist Hohlraumkonservierung notwendig, um das Fahrzeug über die Werksgarantie hinaus haltbarer zu machen. „So eine Konservierung ist tatsächlich nicht immer in vollem Umfang ab Werk dabei, denn hier sehen einige Fahrzeughersteller oftmals Einsparpotenzial bei der Produktion“, erklärt Carsten Leifheit, Business Development Manager beim Hersteller Henkel.

NACH INSTANDSETZUNG: KORROSION VORBEUGEN

Doch nicht nur als vorbeugende Maßnahme nach dem Kauf, sondern auch nach einer Instandsetzung am Fahrzeug kann eine Konservierung der Hohlräume sinnvoll sein. „Denn durch Reparaturmaßnahmen wie Fräsen und Schneiden können Metallspäne in Sicken, Ecken und Kanten fallen und eine Korrosion von Innen auslösen“, erklärt Carsten Leifheit und fügt hinzu: „Hat die Rostentwicklung bereits eingesetzt, ist ein nachgelagerter Bauteiltausch für den Autofahrer oder die Werkstatt, die eine Garantie auf Ihre Reparatur gibt deutlich teurer, als vorher in eine Hohlraumkonservierung zu investieren.“ Nach einem Teileersatz mit Schweiß- oder Lötarbeiten beugt das Verfahren der Korrosion vor, „denn das neue Bauteil ist nicht zwingend vor Korrosion geschützt und selbst beim Auslackieren des Innenbereichs kommt man nicht immer an alle Stellen

heran, oder muss stellen zum Schweißen wieder freilegen“, erklärt Carsten Leifheit. Und er führt noch einen sinnvollen Punkt an, Werkstätten in diesen Fällen davon zu überzeugen, dass die Hohlraumkonservierung notwendig ist: Mit diesem Arbeitsschritt könne man, den geforderten Gewährleistungszeitraum gegen Durchrostung, gegenüber Versicherern und Leasinggebern auf die durchgeführte Reparatur deutlich besser erfüllen.

KUNDENBINDUNG STÄRKEN

An dieser Stelle eröffnen sich für K&L-Betriebe lukrative Geschäftspotentiale, erklärt Carsten Leifheit: „Denn dem Kunden ist die Notwendigkeit der Konservierungsarbeiten in den seltensten Fällen überhaupt bewusst. Wer hier detailliert aufklärt, mit dem Autofahrer gemeinsam mithilfe einer Kamera in die Hohlräume hineinschaut, kann diese zusätzliche Leistung verkaufen.“ Dadurch halte nicht nur das Fahrzeug länger, der Betrieb steigere darüber hinaus auch das Kundenvertrauen und die Kundenbindung.

LÖSEMittel- ODER WASSERBASIERTE PRODUKTE

Für die Konservierungsarbeiten hat Hersteller Henkel laut Carsten Leifheit drei verschiedene Produkte im Portfolio: Beim TEROSON WX 350 handelt es sich dem Experten zufolge um einen Allrounder mit gutem Preis-Leistungsverhältnis. Für hohe Ansprüche und Arbeiten bei niedrigen Temperaturen eigne sich TEROSON WX 400. Dieses lasse sich bereits ab 10 Grad Celsius verarbeiten und habe einen Festkörperanteil von ca. 60 Prozent. Diese beiden Produkte sind lösemittelbasiert. Für die Hohlraumkonservierung an Fahrzeugen, die zur Übernachtung dienen, beispielsweise Camper oder Caravans, empfiehlt Carsten Leifheit das wasserbasierte TEROSON WT 450 Aqua.

VERARBEITUNG MIT PISTOLE ODER PUMPE

Zur Verarbeitung des Materials eignet sich laut dem Henkel-Experten der Einsatz einer Pistole oder Pumpe in Verbindung mit Liter- oder Fassware. Teroson stellt dazu eine Hohlraumverarbeitungspistole zur Verfügung. Carsten Leifheit fasst zusammen: „Mit den richtigen Produkten, dem fachgerechten Einsatz und cleverem Marketing kann die Hohlraumkonservierung zur Win-win-Situation für Werkstatt und Autofahrer beitragen.“

Ina Otto