



04.11.2013

VERKAUFEN SIE MEHR ARBEITSZEIT

Siebert Müller (Vertriebsleiter Carbon) sieht in der fiktiven Abrechnung eine Chance für K&L-Betriebe. Wenn die Werkstatt das Ausbeulsystem Miracle richtig einsetzt und die Leistung gut verkauft.

"Mit dem Miracle Ausbeulsystem lassen sich Schäden an der Karosserieaußenhaut ohne Neuteilerersatz fachgerecht instandsetzen. Dadurch wird die Reparatur oft günstiger, obwohl der Betrieb mehr Arbeitszeit verkaufen kann", erklärt der Branchenkenner im colornews.de Interview. "Das führt gerade bei der fiktiven Abrechnung zu einer profitablen Lösung für die Werkstatt und den Kunden".

HERR MÜLLER, WIE HAT SICH DIE FIKTIVE ABRECHNUNG IHRER MEINUNG NACH IN DEN LETZTEN JAHREN ENTWICKELT?

Siebert Müller: Carbon ist seit 16 Jahren im Markt unterwegs. Wir arbeiten mit Autohäusern, Herstellern, Schadensteuerern und vor allem freien K&L-Betrieben. Alle Beteiligten in der Branche müssen sich mit einer deutlich wachsenden Anzahl fiktiv abgerechneter Unfallschäden auseinandersetzen. Die fiktive Abrechnung ist extrem angestiegen. Gefühlt liegt die Steigerung im zweistelligen Prozentbereich.

WO SEHEN SIE CHANCEN FÜR FREIE BETRIEBE?

Siegbert Müller: Gerade bei Karosserieaußenhautschäden rechnen immer mehr Kunden fiktiv ab. Wenn Sie hier mit dem Miracle-System eine qualitativ hochwertige und kostengünstige Lösung anbieten, können Sie Kunden überzeugen in Ihrer Werkstatt reparieren zu lassen.

WAS SIND DIE ARGUMENTE BEIM UNFALLSCHADEN?

Siegbert Müller: Der Grundsatz Instandsetzen statt Tauschen gilt auch bei der fiktiven Abrechnung. Wenn Sie dem Kunden eine fachgerechte Reparatur ohne Ersatzteilausch kalkulieren können, dann liegt diese sicher deutlich niedriger als bei einer Instandsetzung mit Neuteilersatz laut Gutachten. Das Ausbeulsystem von Carbon ermöglicht dabei eine hochwertige Reparatur, die das Geschäft für die Beteiligten wirtschaftlich gestaltet.

Ausführliche Informationen zum Umgang mit der fiktiven Abrechnung finden Sie im Schwerpunkt der aktuellen ColorNews, Ausgabe 2/2013. Sie erhalten bisher kein Heft? **Dann schreiben Sie uns**. Wir senden Ihnen gerne ein kostenfreies Exemplar zu.

Ingo Köcher