SCHADEN.NEWS

25.02.2013

CLEVERE LÖSUNGEN MIT MIRACLE

Warum stellt Carbon hier in Halle aus?

Wolfgang Schüssler: Für Carbon ist es zunächst nur logisch, hier auf der IASRE vertreten zu sein. Quasi als Pionier umfassender und praktischer Lösungen sind wir ja für Werkstätten und Automobilhersteller gleichermaßen da. Das verdanken wir auch dem ständigen Praxisbezug unseres Unternehmens. Nur so lässt es sich innovativ bleiben. Wenn ich mich hier auf der Messe umschaue, entdecke ich auch viele kleine Firmen, die genau dadurch neue und innovative Produkte anbieten: die alltägliche Nähe zum Handwerk an sich. Das ist für mich clevere ‚hands-on' - Mentalität.

Welchen Stellenwert messen Sie dem Ausbeulen im Reparaturbetrieb bei?

Wolfgang Schüssler: Im Werkstatt-Alltag wird leider viel zu oft ausgetauscht, wo auch eine hochwertige Reparatur möglich wäre. Ein erstklassig instand gesetzter Beulenschaden etwa hinterlässt keine Narben – im Gegensatz zu einem herausgeschnittenen und komplett ersetzten Kotflügel. Dazu kann eine effizient ausgeführte Instandsetzung eine deutlich höhere Gewinnspanne für die Werkstatt erzeugen als ein teurer Austausch.

Woran liegt es, dass immer noch mehr ausgetauscht als instand gesetzt wird?

Wolfgang Schüssler: Eine gut aufgestellte Rechnung sieht in vielen Fällen erst einmal besser aus als eine niedrige. Schaut man aber genauer hin, wird deutlich, dass die Kosten für eingesetztes Material, Personal und die Energiekosten das schnell wieder relativieren. Entscheidend ist schließlichderDeckungsbeitrag.Bei den deutlichen Vorgaben der Versicherungen wird effizientes Arbeiten immer wichtiger. Die Versicherungen zwingen zu einer strengen Optimierung der Kosten.

Hinzu kommt noch, dass viele Werkstätten gar nicht über die technischen Möglichkeiten zu einer hochwertigen Instandsetzung verfügen – vor allem im wachsenden Segment der Mischbauweise. Da liegt ein Austausch dann eben oft näher als die Reparatur.

Mit welchen Anforderungen müssen Werkstätten in Zukunft rechnen – und wie können sie darauf reagieren?

Wolfgang Schüssler: Ich denke bei diesem Thema immer an die Dinosaurier. Die sind ausgestorben, weil ihnen die Fähigkeit, sich schnell an neue Situationen anzupassen, gefehlt hat. Die Werkstätten aber können das. Flexibilität ist angesagt, denn wer sich nicht umstellt wird es in Zukunft immer schwerer haben. Die Versicherungen mit straffen Vorgaben, steigende Energiekosten und die immer ausgedehnter angewandte Mischbauweise.

Aluminium etwa findet sich längst nicht mehr nur in Exoten oder Oberklassemodellen, sondern eben auch am typischen Klein- oder Mittelklassewagen. Das hat vor allem mit der Senkung des Kraftstoffverbrauchs durch Gewichtsreduzierung zu tun. Und mit Nachhaltigkeit: denn einen reparierfähigen Kotflügel wieder in den teuren Recyclingprozess zu schicken, ist schlicht unwirtschaftlich. Und das bekommen nun auch die Werkstätten zu spüren. Deshalb ist es wichtig, jetzt auf die neuen Anforderungen zu reagieren und den Bereich Instandsetzung so effektiv wie möglich zu gestalten.“ **Welche konkreten Möglichkeiten bietet hier dasCarbon Miracle System? Und was ist der Mehrwert für den Anwender in der Werkstatt?**

Wolfgang Schüssler: Das Carbon Miracle System ist eine effiziente Komplettlösung. Wir kommen ja selbst aus dem handwerklichen Umfeld der Werkstatt und wollen unseren Kunden nicht einfach ein Produkt verkaufen, sondern vollständige Lösungen anbieten. Und vor allem: nachhaltige Lösungen zur Wertschöpfung. Von der Praxis für die Praxis sozusagen.

Das beginnt für uns schon bei der Auslieferung. Jedes Miracle-System kommt mit einem Techniker, der einen kompletten Tag die Mitarbeiter schult. So kann das System im Werkstatt-Alltag optimal zum Einsatz kommen und sich schnell amortisieren.

In der Regel ist das nach etwa einem Jahr der Fall. Zur Anschaffung bieten wir natürlich maßgeschneiderte Lösungen zur Finanzierung, Leasing oder Mietkauf, um eine unnötige Belastung des Budgets vermeiden.

Die Fähigkeiten, die eine Werkstatt mit dem Miracle-System bekommt, bringen auch klare Wettbewerbsvorteile. Um die ausbauen zu können, liefern wir mit dem Miracle-System auch ein Marketingkonzept mit. Dazu gehört unter anderem ein Leitfaden auf DVD, Vorlagen für Anzeigen und Werbung, Bilder, Musterbriefe und Beratungsmaterial für die Werkstattkunden. Somit ist System nicht nur Werkzeug, sondern auch Marketing-Instrument. **Letzte Frage, was geben Sie Betriebsinhabern mit auf dem Weg, um ihre Arbeitsprozesse zu optimieren?**

Wolfgang Schüssler: Jeden Bereich vom Arbeitsprozess betrachten und versuchen zu verbessern. Dasbeginnt beim effektiven Einsatz geschulter Mitarbeiter über dieVerwendung des richtigen Werkzeugs bis hin zur ökonomischen Nutzung von Energie. Nur so entsteht ein dynamischer Prozess, der am Ende Zeit spart und Einnahmen erhöht. Darüber hinaus ist es natürlich wichtig, neue Kunden von seiner Arbeit zu überzeugen und aktuelle Kunden zu binden. Auch das Nutzen und Ausbauen von Kontakten und Netzwerken spielt hier eine immer größere Rolle.

Ingo Köcher