

AUSSENHAUTINSTANDSETZUNG

Überschaubare Lobby

Mit dem Thema Instandsetzen statt Erneuern tut sich die Branche häufig schwer – der Griff zum Neuteil ist in vielen Betrieben immer noch gang und gäbe. Dabei ginge hier deutlich mehr, ist Vertriebsleiter Siegbert Müller von der Carbon GmbH überzeugt.

ZUR PERSON

Siegbert Müller

Carbon-Gründer und CBR-Innovator: „I statt E“ ist bei Anbauteilen aus Alu absolut profitabel und aktiver Beitrag zum Klimaschutz.

DIE FRAGEN STELLTE KONRAD WENZ

Redaktion: Vor etwa einem Jahr haben Sie das CBR-System vorgestellt. Was ist seitdem passiert?

Siegbert Müller: Wie viele andere haben wir in der Pandemie neue Wege gesucht und speziell im internationalen Vertrieb auch gefunden. Per Zoom konnten wir zahlreiche neue Distributoren von den Vorteilen des CBR-

Systems überzeugen. Und wir werden auch künftig Videokonferenzen im Schulungs- und Servicebereich verstärkt nutzen. So lief beispielsweise auch die Erstbemusterung des CBR bis hin zur Empfehlung durch die Volkswagen AG vollständig digital ab. Für enormen Stress hat die schwierige Liefersituation bei den hochwertigen Carbon-Teilen des CBR gesorgt. Ich persönlich hätte nicht gedacht, dass

speziell die Produktion der langen Carbon-Stangen technisch so schwierig ist. Mittlerweile haben wir aber national und international über 180 CBR-Systeme ausgeliefert. Die Situation wird langsam übersichtlicher.

Ein Bestandteil Ihrer Vermarktungskampagne war, die alten Miracle-Systeme in Zahlung zu nehmen. Haben sich die Betriebe tatsächlich vom bewährten Werkzeug getrennt?

Kurz gesagt: „Wenn Du das einmal in der Hand hattest, willst Du nichts anderes mehr.“ Das sagt uns jeder, der mit dem neuen CBR gearbeitet hat. Denn die Zugkomponenten sind deutlich leichter und ergonomischer. Wir selbst pushen die Inzahlungnahme über unseren Social-Media-Auftritt sowie unsere Print-Anzeigen. Bislang haben mehr als 50 gebrauchte Carbon-Miracle-Systeme über uns den Besitzer gewechselt.

Was machen Sie mit den angekauften Systemen?

Wir prüfen die Miracle-Systeme gründlich und überholen sie. Je nach Zustand und Alter spendieren wir dem Gerät einen neuen Systemwagen und statten den Inverter mit einem neuen PC-Board aus. Die Systeme stehen nicht lange. Es gibt viele Betriebe, die zwar lange mit Miracle geliebäugelt, dann aber ähnliche Geräte bei Marktbegleitern erworben hatten. Der Einstieg in „I statt E“ ist geschafft, die



Bild: weblemps.de

Geräte sind meist abgeschrieben, und dann erfüllt sich der Traum vom Miracle mit einem gepflegten Gebrauchssystem für 5.000 bis 7.000 Euro eben 2021.

Welche Vorteile bietet das CBR-System darüber hinaus?

Mit dem CBR-System haben wir die Messlatte dafür, welche Schäden überhaupt hochwertig und profitabel repariert werden können, deutlich nach oben verschoben. Das Vakuum, das die Trennung vom japanischen Hersteller des Miracle-Systems kurzzeitig hinterlassen hatte, haben wir mit dem Entschluss, unser eigenes Ding zu machen, optimal genutzt. Der riesige Aufwand für die Entwicklung hat sich gelohnt. Es gibt heute weltweit kein Richtsystem, das dem CBR in puncto Gewicht, Ergonomie und Flexibilität nur ansatzweise ebenbürtig wäre. Das beginnt schon beim Trafo. Der CBR-C1-Inverter ist komplett vorprogrammiert. Das ermöglicht auch ungeübtem Personal, schnell und prozesssicher damit zu arbeiten. Die Bleche haben sich in den vergangenen zehn Jahren verändert. Es ist zwar schwierig, das in die Köpfe zu bekommen, aber Zinkabbrand, Löcher und Funkenflug sind absolut vermeidbar. Das CBR ist das derzeit einzige von Volkswagen empfohlene Richtsystem. Für die Aluminiumreparatur ist das Visar bei allen Konzernmarken Pflichtwerkzeug und dürfte theoretisch in keinem K&L-Betrieb fehlen, der nach Herstellervorgaben Masse-, Geräteträger und Gewindebolzen auf Bleche und Längsträger schweißen will.

Seit Jahren predigen Sie das Thema Instandsetzen statt Erneuern, kurz „I statt E“. Warum tut sich die Branche mit diesem Thema noch so schwer?

Eine gute und berechtigte Frage. „I statt E“ hat große Vorteile, jedoch eine sehr überschaubare Lobby. Die Position der Automobilhersteller ist klar: Der Teileverkauf ist für sie eine wichtige Ertragsquelle. Dies trifft teilweise auch auf die Schadensteuerer zu, die

automechanika

FRANKFURT **DIGITAL PLUS**

Neustart für den Automotive Aftermarket

14.–16.9.2021

Lockdown im Rückspiegel, Blick nach vorn: Freuen Sie sich auf eine kompakte Messe mit hochkarätigem Programm – real vor Ort oder digital im Netz!

automechanika.com/tickets

**Endlich
wieder
persönlich**





Bild: Carbon



Bild: Carbon

Gerade bei der Wohnmobil-Instandsetzung – einem Trendthema – kann der Betrieb laut Carbon die Vorteile des CBR nutzen.

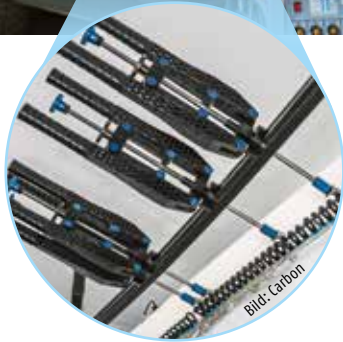


Bild: Carbon

jetzt ebenfalls an den Teilen mitverdienen wollen. Bei vielen Verantwortlichen in den Betrieben ist Umsatz häufig wichtiger als der Ertrag. Einerseits schade, andererseits freut das wiederum unsere Kunden, die währenddessen einfach besser verdienen. Einen anderen wichtigen Grund sehe ich in der Berufs- und Meisterausbildung. Warum lernen heute Meisterschüler meterweise autogen zu schweißen, nicht aber, wie man sanft und fachgerecht repariert?

Seit Anfang dieses Jahres sind die Teilemargen für die Betriebe unter Druck geraten. Welche Auswirkungen hat das auf Ihr Reparatursystem?

Auf den ersten Blick hat der Betrieb beim Teiletausch zwar mehr Umsatz, Marge und vermeintlich auch Gewinn, kommt jedoch kalkulatorisch sehr schnell an seine Grenzen. Der Hersteller hat die Richtzeiten im Blick und setzt auf eine so straffe Kaskoeinstufung, dass diese nur unter optimalen Bedingungen zu schaffen ist. In der Praxis sorgen allein schon die Themen Ein- und Beilackierung dafür, dass zigmal nachrevidiert werden muss.

Zusammen mit weniger Marge beim Teiletausch bedeutet das: Goodbye Rendite.

Teilepreise sind nicht erst seit diesem Jahr ein Thema. Warum sollte „I statt E“ gerade jetzt einen Schub erleben?

Einerseits habe ich Verständnis für die hohen Teilepreise, schließlich müssen die Hersteller irgendwo Geld verdienen. Darunter leiden weniger die markengebundenen Betriebe – diese geben die höheren Kosten plus Marge einfach weiter. Weitaus härter trifft es Versicherer, die freien Betriebe und am Ende die Verbraucher durch höhere Kaskobeiträge. Selbst verursachte Karosserieschäden werden wegen der steigenden Kosten häufiger gar nicht repariert oder wandern gleich in die Schattenwirtschaft. Bei der handwerklichen Reparatur sparen sich Endkunde und Betrieb in vielen Fällen die Kosten für das Ersatzteil. Bei steigenden Ersatzteilpreisen und sinkenden Margen steigen das Bewusstsein und die Nachfrage für „I statt E“ deutlich. Da bin ich mir sicher.

Was heißt das konkret?

Wenn Politik und Automobilhersteller ihre Absichten zum Klimaschutz nur ansatzweise umsetzen, dann wird sich auch beim Thema „I statt E“ einiges tun. Die meisten Automobilhersteller haben sich eine drastische Reduktion des CO₂-Fußabdrucks über den gesamten Lebenszyklus um 30 Prozent und mehr auf die Fahne geschrieben. Sicherlich spielen die Bereiche Unfallreparatur und Karosserie-Instandsetzung auf den ersten Blick eine untergeordnete Rolle. Bei näherer Betrachtung zeigt sich aber, dass konsequentes Instandsetzen statt Ersetzen nicht nur im Hinblick auf die CO₂-Bilanz wesentliche Vorteile bietet. Die Herstellung, Lagerung

und der Transport jedes einzelnen, unnötig ausgetauschten Karosserieteils verursachen hohe Kosten, verbrauchen unnötig natürliche Ressourcen und erzeugen klimaschädliches CO₂. Noch weitaus mehr als für aus Stahlblech gefertigte Teile gilt dies für die Bauteile aus Aluminium, deren Herstellung sehr energieaufwendig ist. In der Werkstattpraxis werden insbesondere Alu-Anschraubteile oftmals wegen kleinster Beschädigungen ausgetauscht, weil weder das Werkzeug noch das notwendige Know-how für die wirtschaftliche Rückverformung in den Handwerksbetrieben vorhanden ist. CO₂-arme Technologien wie das CBR und unser Alu Repair Visar werden bei den OEMs verstärkt Beachtung finden.

Wie verändert „I statt E“ die Reparaturkosten und was hat die Werkstatt davon?

Eine Reparatur mit dem CBR ist, wenn technisch möglich, klar die bessere Alternative für Fahrzeug, Versicherer, Endkunde und den Betrieb. Die Fallkosten liegen sicherlich 20 bis 30 Prozent niedriger. Kein Neuteil, weniger Aufwand für Lackvorbereitung und Material, weniger Einlackierung, weniger Logistikkosten und schnellerer Durchlauf des Fahrzeugs sind nur einige der Gründe. Bei der Reparatur nach AZT-Formel ist der Betrieb mit halbwegs geschicktem Händchen und besserem Werkzeug renditetechnisch klar vorne. Die Reparatur eröffnet völlig neue Spielräume. Im Lockdown haben diejenigen Betriebe am meisten gelitten, die voll auf Schadensteuerung und Volumen gesetzt haben. Aber selbst Masse bringt nichts, wenn 60 oder 70 Prozent der gesteuerten Fahrzeuge mit Frontschäden kommen. Kotflügel, Hauben und Türen tauschen und lackieren nach Audatex oder DAT, das überlebt bei aktuellen Stundenverrechnungssätzen und Materialkosten nicht jeder Betrieb. Es liegt klar im Ermessen jedes Unternehmers, wie und an wen er Stunden verkauft. Über kurz oder lang ist in der heutigen Marktsituation „I statt E“ alternativlos.