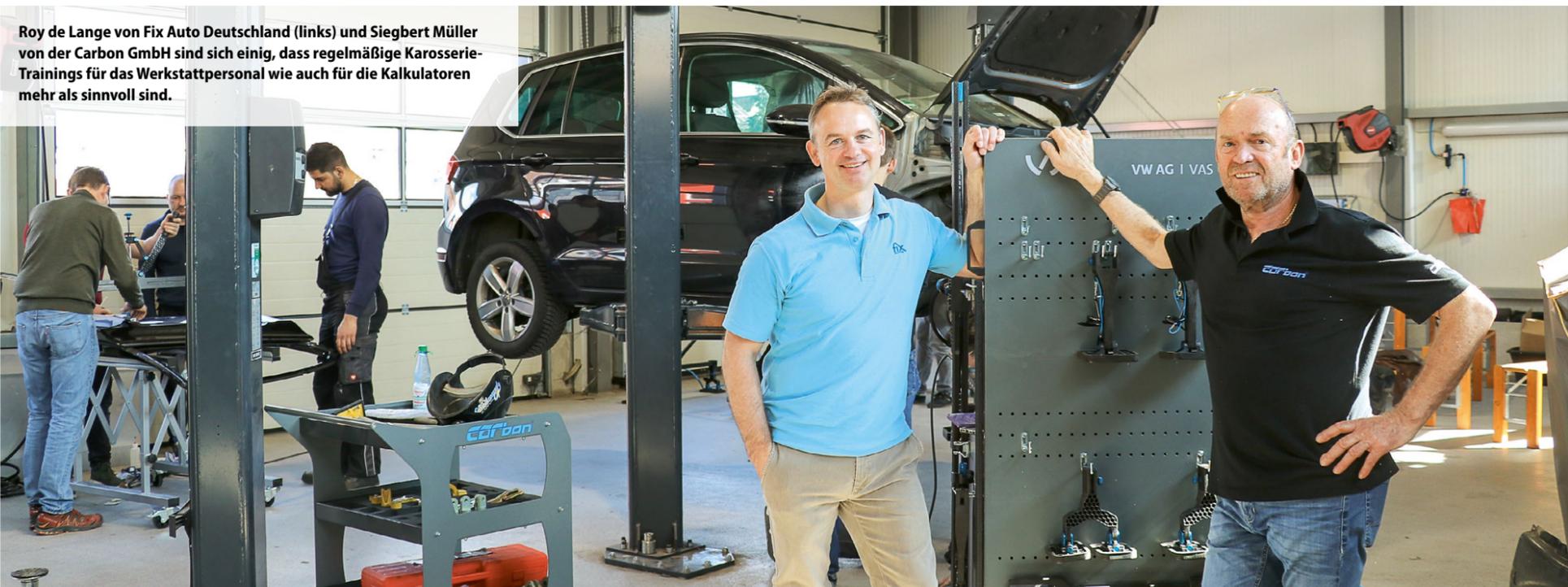


Roy de Lange von Fix Auto Deutschland (links) und Siegbert Müller von der Carbon GmbH sind sich einig, dass regelmäßige Karosserie-Trainings für das Werkstattpersonal wie auch für die Kalkulatoren mehr als sinnvoll sind.



Die Betriebsberater von Fix Auto, alleamt selbst ehemalige Unternehmer und Lackierermeister, helfen den Betriebsinhabern, ihre Prozesse und die Rendite zu optimieren, auch mit dem Know-how starker internationaler und nationaler Partner wie Sikkens, PPG Nexa, 3M, Mirko und der Carbon GmbH für den Bereich Karosserie-Instandsetzung.

Die intensive Auseinandersetzung mit dem CBR-Reparatursystem bewege in den Köpfen der Mitarbeiter und Firmenchefs doch vieles, so Siegbert Müller, Gründer und Vertriebsleiter bei der Carbon GmbH. Natürlich, sagt Müller, stehe in der Mehrzahl der Betriebe bereits ein Miracle-Arbeitsplatz von Carbon oder ein ähnliches System. „Stehen“ helfe aber nichts, denn es müssen den Mitarbeitern die Augen geöffnet werden, wie man richtig damit arbeite und welche Möglichkeiten die Reparaturmethode biete. Speziell das neue, extrem leichte und ergonomische CBR-System von Carbon habe die Grenze des Machbaren wirklich neu definiert. Das

CBR-Training öffne „selbst vielen alten Hasen die Augen“, was heute mit dem richtigen Werkzeug und vor allem Know-how möglich sei.

„Reiner Teiletausch bringt keine Rendite mehr“

Die handwerkliche Reparatur von Karosserieschäden, berichtet Siegbert Müller, erlebe gerade eine Renaissance. Der K&L-Markt habe sich aufgrund der Ersatzteilpreise, Lieferkettenprobleme und Schadensteuerung massiv verändert und eine Entspannung sei nicht absehbar. Mit blindem Teiletauschen sei einfach kein Geld mehr zu verdienen. Das betont auch Roy de Lange von Fix Auto: „In Deutschland werden – im internationalen Vergleich – nach einem Schaden immer noch viel zu viele Teile teuer erneuert, anstatt günstiger repariert. Einer der Gründe war sicherlich sehr lange: reine Bequemlichkeit. Es ist beziehungsweise war oft einfacher, zu ersetzen als instand zu setzen. Der Unternehmer muss verstehen, dass der

K&L-REPARATUR

Raus aus der Komfortzone

Bei Fix Auto Rhön werden die Mitarbeiter aller Netzwerkpartner mehrere Tage im Bereich Außenhaut-Instandsetzung geschult. Interessant aber auch, wen man bewusst in die Schulungen mit einbindet.

Effizienz nützt wenig, wenn an den falschen Dingen gearbeitet wird. Damit die Mitarbeiter in der Karosserie-Praxis effektiv das Richtige tun, braucht es zunächst einmal das passende Know-how. Das wissen Roy de Lange von Fix Auto Deutschland und Siegbert Müller von der Carbon GmbH nur zu gut. Bei Fix Auto Rhön im unterfränkischen Ostheim schult das internationale Reparaturnetzwerk deshalb vier volle Tage lang die Mitarbeiter aller Netzwerkpartner in Deutschland im Bereich der Außenhautinstandsetzung.

Von 0 auf 800 K&L-Betriebe seit 1992

Dennoch bringe es wenig, wenn zwar die Mitarbeiter in der Werkstatt wissen, wie es geht, aber im Büro die falschen Entscheidungen getroffen werden, wie der Schaden repariert werden soll. „Deshalb

müssen wir auch die Kalkulatoren gezielt schulen“, sagt Roy de Lange, der als Geschäftsführer von Fix Auto in Deutschland den Aufbau des Netzwerks hierzulande vorantreibt. Fix Auto, so Roy de Lange, ist das größte internationale Franchisesystem für Karosserie- und Lackier-

KURZFASSUNG

Wer sich bereits bei der betriebseigenen Kalkulation von Karosserie-Außenhautschäden mit dem richtigen Reparaturweg auseinandersetzt und dann – wo immer möglich – der Instandsetzung gegenüber einem reinen Teiletausch den Vorzug gibt, hat am Ende eine deutlich bessere Rendite eingefahren. Davon sind Fix Auto Deutschland Geschäftsführer Roy de Lange und Carbon-Vertriebsleiter Siegbert Müller fest überzeugt.

betriebe. 1992 von sechs Firmenchefs in Kanada gegründet, sei das Fix Auto-Netzwerk aktuell in zwölf Ländern mit rund 800 inhabergeführten Betrieben vertreten, davon mit siebzehn Standorten in Deutschland.

Die Vorteile eines großen Netzwerks

Wie de Lange ausdrücklich betont, sei das Unternehmen kein renditegetriebener Finanzinvestor, der selbst Betriebe kaufe. Man suche gezielt nach Unternehmern, „die die Zeichen der Zeit erkennen und sich dem rasch verändernden Markt nicht weiter als Einzelkämpfer stellen wollen“. Mit Fix Auto als starkem Partner im Hintergrund könne sich der Unternehmer nachhaltig für die Zukunft aufstellen, seine Rendite verbessern und erhalte schnell besseren Zugang zu Schadensteuerern und Vertriebsunterstützung.

Fotos: Carbon





Im direkten Vergleich kein Vergleich: Die aus Carbon gefertigten Werkzeuge des CBR-Systems, wie hier das LineTool zum Richten langer Kanten, sind in der Handhabung ungleich leichter als übliche Richtwerkzeuge und meist problemlos von einem Mitarbeiter allein einsetzbar.



Carbon-Trainer André Berckner erklärt, welche immensen Vorteile das Vorrichten von Schäden mit der CBR-Klebetchnik in der Praxis bringt.

Spielraum zwischen Stundenverrechnungssatz und Kostensatz immer geringer wird.“

Der clevere Unternehmer analysiere und akzeptiere die Veränderung der Marktparameter und definiere seine Rolle eben neu. Die entscheidende Fragestellung sei heute: „Wie verkaufe ich meine Stunden?“ Klar ist, stellt Roy de Lange fest: „Wenn ich 100 Euro Arbeitszeit verkaufe, habe ich eindeutig mehr verdient, als

wenn ich für 100 Euro Ersatzteile umsetze.“ Zumal heute verschiedene Player am Markt den Betrieben zum Reparaturauftrag bereits die Ersatzteile mitliefern. Hier sei die Teilemarge dann gleich null. „Schlimmer noch“, wie Siegbert Müller hinzufügt, „ist die Tatsache, dass der Betrieb beim Austausch zum Beispiel einer Seitenwand definitiv Zeit mitbringt. Die Zeitvorgaben reichen bei vielen Fahrzeugen hinten und vorne nicht.“

Dem Schaden mit Leichtigkeit begegnen

Das Carbon Body-Repair-System, so Müller, ermögliche eine wesentlich schnellere und qualitativ hochwertige Reparatur von Außenhautschäden, als dies mit konventionellen oder anderen Brückenwerkzeugen möglich sei. Das mit dem Bundespreis für herausragende Innovation im Handwerk ausgezeichnete Richtsystem sei vollständig aus Carbon und kohlenstofffaserverstärkten Kunststoffen gefertigt.

Die Werkzeuge sind deshalb mehr als fünfzig Prozent leichter, ergonomischer und spürbar gefühlvoller einsetzbar. Mit der weiterentwickelten Klebetechnik und flexiblen Erweiterungen biete das CBR maximale Flexibilität, um unterschiedlichste Schadensbilder profitabel und hochwertig zu richten.

„Jede eingesparte Arbeitseinheit zählt“

Die möglichen Zeiteinsparungen bei der Reparatur mit dem CBR-System, so Roy de Lange von Fix Auto, seien ein wichtiger Faktor. „Einerseits geht es vor dem Hintergrund der starken Auslastung der Partner darum, zeitliche Freiräume zu schaffen, die das Abarbeiten zusätzlichen Volumens ermöglichen. Auf der anderen Seite können es sich Betriebe mit Blick auf den Fachkräftemangel nicht leisten, dass ihre Mitarbeiter Zeit mit ineffizienten Reparaturmethoden verschwenden. Da zählt jede Arbeitseinheit.“

Grundsätzlich würden die Betriebsberater von Fix Auto ihren Franchise-Partnern niemals bestimmte Werkzeuge vorschreiben. Umso wichtiger sei es jedoch, dass die Unternehmer und produktiven Mitarbeiter Vorteile von leistungsfähigen Konzepten wie dem CBR-System selbst erleben. Zwang, ist sich Siegbert Müller von Carbon sicher, funktioniere im Leben nie. „Wer das CBR selbst in der Hand hat, spüre und verstehe schnell, wo die Unterschiede liegen.“

Das Umdenken, hin zu mehr Instandsetzen anstatt Erneuern, beginne bereits bei der Schulung und dann recht schnell in der Praxis. Dies bestätigt denn auch Roy de Lange erfreut: Kaum wieder zuhause im Betrieb, hätten zahlreiche Teilnehmer dem Carbon-Trainer André Berckner per WhatsApp Fotos geschickt, was sie im Betrieb bereits Neues ausprobiert hätten.

Leif Knittel ■

Fotos: Carbon

