



Foto: amz - Jagels

SMART-REPAIR ↔ 30. Oktober 2020

Kleiner Schaden, großer Effekt

Wenn das Kerngeschäft schwieriger wird, muss man nach neuen Wegen suchen. Das Thema Spot Repair mit Aerosoldosen bietet Kfz-Werkstätten viel Potenzial. Kwasny bietet mit dem SprayMax-Systeme eine professionelle Lösung an.

Von [Ingo Jagels](#) ▼



Der Kfz-Reparaturmarkt verändert sich – das ist natürlich eine Binsenweisheit, die zu allen Zeiten richtig war. Aber es ist nicht von der Hand zu weisen: Die Dynamik, mit der sich der Veränderungsprozess in der Branche seit einigen Jahren vollzieht, ist historisch wohl einmalig. Das Tempo hat deutlich angezogen. In der Konsequenz wird es für Kfz-Werkstätten zunehmend schwieriger, Schritt zu halten und Umsatz und Ertrag zu sichern.

Die Einflussfaktoren sind ebenso vielschichtig wie tiefgreifend: Das Mobilitätsverhalten der Menschen verändert sich, Elektroautos haben einen dramatisch geringeren Servicewert als herkömmliche Autos, der technologische Fortschritt in den Fahrzeugen erfordert hohe Investitionen in den Werkstätten. Zugleich wird der Kampf um das Servicegeschäft härter: Reifenfachbetriebe machen mittlerweile fast ein Drittel ihres Umsatzes mit dem Autoservice, Glasspezialisten drängen in neue Bereiche wie Smart Repair vor. Alles ist im Fluss auf dem Kfz-Service- und Reparaturmarkt. Nicht zuletzt hat sich das Unfallreparaturgeschäft in den vergangenen Jahren stark verändert. Zu nennen sind hier Faktoren wie die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Schadensteuerung oder der Einfluss von Fahrerassistenzsystemen auf das Unfallgeschehen. So gehen die Analysten des ICDP davon aus, dass sich das Marktvolumen in der Unfallreparaturbranche bis 2030 um 17 Prozent verringern wird – mit entsprechend weitreichenden Folgen in der Branche.

Wie lässt sich Zusatzgeschäft generieren?

Frank Haydt, beim süddeutschen Spezialisten für Lack-Aerosolsysteme Kwasny für das professionelle SprayMax-System verantwortlich, hat daher eine klare Empfehlung für Kfz-Werkstätten: Der Betriebsinhaber sollte sich fragen, wie sich mit den Fahrzeugen, die in seine Werkstatt kommen, gegebenenfalls ein lukratives Zusatzgeschäft generieren lässt. Es gilt, die sich bietenden Potenziale auszuloten und letztlich auch konsequent auszunutzen.

Ein interessanter Bereich dafür kann das Thema Spot Repair sein. „Vor dem Hintergrund, dass an fast jedem zweiten Gebrauchtwagen Lackschäden zu finden sind, ist das Potenzial für die Werkstätten in diesem Bereich riesengroß“, erklärt der Experte. Und in der Tat, trotz all der elektronischen Helfer, die für mehr Kontrolle beim Einparken und Rangieren sorgen sollen, hat sich eines über die Jahre nicht verändert: Die Zahl der Parkschäden ist weiterhin hoch. Auf die Unachtsamkeit der Autofahrer kann man sich verlassen – obwohl mittlerweile in etwa der Hälfte der Fahrzeuge eine Einparkhilfe vorhanden ist. Knapp 25 Prozent aller Sachschäden an Kraftfahrzeugen sind Schäden beim Ein- und Ausparken. Dazu kommt, dass mit Versicherungen, Flotten- und Leasing-Unternehmen die großen Player auf dem Reparaturmarkt ihre Fahrzeuge zunehmend mit Spot-Repair-Methoden aufbereiten lassen.

Kosten halten sich in Grenzen

Mit dem SprayMax-System aus der Sprühdose bietet Kwasny ein Komplettsystem für die professionelle Reparatur kleinerer Lackschäden. Ein großer Vorteil liegt darin, dass sich die notwendigen Investitionen in Grenzen halten. Wirklich nennenswert schlägt nur die Absauganlage zu Buche. Die Kosten für die weitere Ausstattung wie Farbtonmessgerät, Schleifwerkzeug, Heißluftföhn/IR-Strahler oder das spezielle Abfüllgerät für die Lackspraydosen sind überschaubar. Das Gesamtinvest für den Start beziffert Frank Haydt in Summe auf gut 15.000 Euro.

Um die Werkstattmitarbeiter fachlich auf die richtige Spur zu bringen, bietet SprayMax den Betrieben mit modular abgestuften Schulungen den einfachen Einstieg in das Thema Lack-Repair. Je nach personeller Situation, nach vorhandenen oder einzurichtenden Arbeitsplätzen und je nach Kundenstruktur können Umfang, Inhalt und Dauer der Schulungen gewählt werden. „Mit diesen Seminaren und Praxistrainings unterstützen wir den Einstieg, aber auch den Ausbau dieses Geschäftsfeldes“, so Haydt.

Ein weiterer Pluspunkt sei die ausgereifte SprayMax-Technologie. Haydt: „Ein homogenes Spritzbild mit gleichmäßiger Verteilung, definierten Spritzflanken und mit geringem Overspray ist die Basis für eine professionelle Anwendung.“ Das geringe Overspray senke die Gesamtprozesskosten, das bedeute weniger Vorarbeit, weniger Abkleben, geringerer Materialverbrauch, weniger Nacharbeit und Polieren.

Tue Gutes und sprich darüber

Für die Betriebe ist das Thema wohl weniger eine technologische, sondern vor allem eine kommunikative Herausforderung. Frei nach dem Motto „Tue Gutes und rede darüber“ muss die Leistung dem Kunden gegenüber offensiv erklärt und schließlich verkauft werden. Zahlen aus dem aktuellen DAT-Report untermauern dies. So weiß ein knappes Drittel der Autofahrer überhaupt nichts mit dem Begriff „Smart Repair“ anzufangen. Auf der anderen Seite ist aber die Bereitschaft, kosmetische Schäden wie Kratzer am Fahrzeug mittels Smart Repair bzw. Spot Repair beseitigen zu lassen, grundsätzlich hoch – sei es, weil der Mangel einfach stört oder das Fahrzeug verkauft werden soll. Laut DAT-Report signalisieren 28 Prozent der Autofahrer eine Bereitschaft für die Anwendung von Smart Repair. 49 Prozent sind sich nicht sicher, ob sie eine solche Reparatur beauftragen würden – was übersetzt nichts anderes heißt, dass knapp die Hälfte der Autofahrer mit der entsprechenden Beratung für eine solche Reparatur zu begeistern wäre. Nur vier Prozent der Befragten lehnen eine derartige Reparatur grundlegend ab, zwölf Prozent zeigen eher zurückhaltend.

Die perfekte Möglichkeit für das Gespräch mit dem Kunden bietet sich bei der Dialogannahme, erklärt Haydt. Hier hat der Kfz-Experte die Chance, seinen Kunden auf die unschönen Stellen an seinem Fahrzeug aufmerksam zu machen – nicht jeder Kunde hat das immer im Blick – und ihm im zweiten Schritt über die Möglichkeiten einer schnellen Lackreparatur zu informieren. Frank Haydt: „Viele Autofahrer sind verblüfft, wie kostengünstig sich die Spuren kleiner Missgeschicke qualitativ hochwertig beseitigen lassen. Das sollte man nutzen.“

Foto oben: Ralf Ertle und Frank Haydt (v.li.) erklären die Vorzüge der SprayMax-Technologie.

Foto unten: Die richtige Kombination von Dose, Ventil, Sprühkopf und Mischkugel zeichnet die SprayMax-Aerosoltechnologie aus.



Foto: amz - jagels