

Repair lohnt sich

# Langfristig mehr Kunden und mehr Umsatz



Die Umsätze fahren quasi auf den Hof. Es muss nur noch ein Schadens-Check und entsprechendes Reparaturangebot für die Kunden gemacht werden.

**Alle Jahre wieder. Sommerzeit und Ferienflaute in den K+L-Betrieben. Das sorgt dann für rückläufige Werkstattauslastungen sowie weniger Umsätze. Doch die Betriebskosten laufen weiter. Was also tun, um das Sommerloch gut zu überbrücken und auch auf lange Sicht mehr Kunden und mehr Umsatz zu generieren? Die Antwort ist ganz einfach. Smart Repair.**

Bordsteinrempler mit der Alufelge, Lack-Macke, Schramme im Innenraum. Dem Autofahrer passieren ständig kleine Malheurs, die in Folge Wertminderung, Ärger und richtig hohen Kosten verursachen können. Ganz besonders, wenn es sich um ein Leasing-Fahrzeug handelt. Hier kann der K+L-Betrieb zum Retter in der Not werden.

Wie das geht, erklärt Roland Fuchs, Inhaber von CARTEC Autotechnik Fuchs GmbH aus dem schwäbischen Plüderhausen.

Der Smart Repair-Spezialist ist mit seinen Lösungen rund um die Kleinschaden-Reparatur seit knapp 30 Jahren am Markt etabliert und vor allem für seine Systeme zur fachgerechten Alufelgen-Aufbereitung bekannt. Inzwischen arbeiten über 500 Betriebe mit dem TÜV-zertifizierten „WheelDoctor“ oder nutzen weitere „WheelMaster“-Systeme fürs Felgengeschäft.

**Herr Fuchs, kann jeder Betrieb Smart Repair ins Programm aufnehmen oder braucht es dafür bestimmte Voraussetzungen?**

„Grundsätzlich kann jeder Betrieb Smart Repair anbieten, der die geeigneten Räume dazu hat und motivierte Mitarbeiter. Allerdings ist es ganz wichtig, diesen Service nicht nur kurz anzu-

bieten, um etwa das Sommerloch zu stopfen. Smart Repair muss strategisch geplant, beworben und nachhaltig gelebt werden. Aber dann lohnt es sich!“

**Wo muss der Betrieb hinschauen, um das Potenzial zu sehen und auszuschöpfen?**

„Das beginnt damit, dass jedes Fahrzeug, welches in den Betrieb kommt, einem Rundumcheck unterzogen und dies dem Kunden gleich als kostenloser Service verkauft wird. Selbstverständlich mit einer klaren Ansage, was getan werden könnte und was es kostet. Also klare Aufgabe vom Serviceberater, aktiv zu werden. Schlussendlich kommen jeden Tag Autos auf den Hof mit blinden Scheinwerfern, angeschrammten Felgen, Steinschlägen in den Windschutzscheiben, zerkratzten Stoßfängern, abgeschabten Ledersitzen, beschädigten Türverkleidungen ...“

**Wie motiviere ich Mitarbeiter für die neue Dienstleistung?**

„Die Arbeit mit Smart Repair erfordert ein gewisses Maß an Feingefühl und ist für kreative Menschen die Erfüllung. Erfordert doch jeder Schaden unterschiedliche Vorgehensweisen und kein Schaden gleicht dem anderen. Außerdem gibt es in der Praxis nicht mehr so viele Tätigkeiten, die in kürzester Zeit zum Erfolg führen - und zu glücklichen Kunden.“

**Wo sind die meisten Umsätze zu machen, was empfehlen Sie für den Start?**

„Die meisten Schäden sind im Außenbereich zu suchen. Felgen- und Lackschäden. Die Dienstleistung der Alufelgen-Aufbereitung ist zwar sehr anspruchsvoll, jedoch für einen Lackierer leicht umzusetzen.“

**Und wie gewinne ich Kunden für den Smart Repair-Service?**



**CARTEC-Geschäftsführer Roland Fuchs, seit knapp 30 Jahren in der Smart Repair-Branche tätig, zählt zu den Pionieren in diesem Segment und entwickelt sowie testet bis heute in der eigenen Werkstatt.**

„Leasingfirmen und Fuhrparkbetreiber sind immer auf der Suche nach günstigen Reparaturlösungen. Aber auch Privatkunden mit Fahrzeugen in Segment 1 achten auf den tadellosen Zustand ihrer Autos. Außerdem gibt es bei Leasingrückläufern oder zum Verkauf stehenden Gebrauchtwagen immer was zu tun, was den Wert des Kfz hebt bzw. teure Originalteile spart. Diese Argumente haben bisher noch jeden überzeugt.“

**Viele Betriebe schrecken vor der Felgen-Aufbereitung zurück. Warum? Das Marktpotenzial ist ja groß. Vor allen Dingen, seit immer mehr glanzgedrehte Räder unterwegs sind ...**

„Das ist zum Teil nachvollziehbar. Aus Unwissenheit gibt es große Bedenken bezüglich der Sicherheit mit den aufbereiteten Felgen. Wir dürfen in Deutschland sehr hohe Geschwindigkeiten auf den Autobahnen fahren und da muss auch eine aufbereitete Felge absolut save sein. Das ist sie beispielsweise nicht, wenn ein glanzgedrehtes Fabrikat mit der CNC-Maschine abgedreht wird. Deshalb haben namhafte Automobilhersteller diese sogenannten spanabhebenden Verfahren für unzulässig erklärt.“

Zum anderen gibt es oftmals eine gewisse Scheuklappenmentalität nach dem Motto ‚alles was ich nicht habe, brauche ich auch nicht‘ ...“

## **Und wie gehen Betrieb und deren Kunden dann bei der Alufelgen-Aufbereitung auf Nummer sicher?**

„Um die WheelDoctor-Partner rechtlich abzusichern, hat CARTEC in einem dreijährigen intensiven Prüfverfahren gemeinsam mit Audi und dem TÜV-Süd die Sicherheit der WheelDoctor Alufelgen-Aufbereitung auf Herz und Nieren testen lassen. In seinem Technischen Bericht über den Einfluss von Beschädigung und Aufbereitung auf die Betriebsfestigkeit von Leichtmetallrädern Berichts-Nr. 76232807-1 vom 7.8.2008 wird vom TÜV Süd bestätigt, ‚dass bei Einhaltung des WheelDoctor Grenzwertkatalogs für Beschädigungen, die Betriebsfestigkeit der mit dem WheelDoctor Verfahren aufbereiteten Felgen nicht beeinträchtigt wird.‘ Alles, worauf es bei der fachgerechten Alufelgen-Aufbereitung ankommt, lernen die K+L-Mitarbeiter bei uns in Theorie und Praxis. Erst nach dieser intensiven Schulung gibt's das Zertifikat zum WheelDoctor-Fachbetrieb.“ □

## **„WheelMaster-System“**

Waschen. Aufbereiten. Anschleifen. Lackieren. Diese Arbeitsschritte an der Alufelge haben seither gut und gerne bis zu zwei Stunden und mehr in Anspruch genommen. Und trotz des großen Zeitaufwands war das Ergebnis – vor allem bei glanzgedrehten Felgen – nicht immer zufriedenstellend. Doch mit dem Wheel Master-System von CARTEC Autotechnik Fuchs GmbH wird die Alufelgen-Aufbereitung von den schwäbischen Smart Repair Spezialisten aus Plüderhausen revolutioniert. Durch die Entwicklung spezieller Maschinen rund um den TÜV-zertifizierten WheelDoctor und die Zusammenführung der jeweiligen Technologien ist eine Produkt-Familie entstanden, die absolute Perfektion sowie Präzision bei maximaler Zeitersparnis bietet. In knapp 30 Minuten zur perfekten Felge. So wird das Thema Räder-Aufbereitung zum lukrativen Geschäftsmodell. Vor allem bei glanzgedrehten Fabrikaten. □



**Nach der professionellen Aufbereitung mit dem TÜV-zertifizierten WheelDoctor sieht die glanzgedrehte Alufelge wieder wie neu aus. Fotos: CARTEC Autotechnik Fuchs GmbH**