

Wie groß ist ihr Radius beim mobilen Ausdrück-Service?

Da müssen wir zwischen Hagel- und Parkschäden unterscheiden. Bei Hagelschäden agieren wir grundsätzlich deutschlandweit – auch wenn eine Werkstatt nur ein Auto zu reparieren hat. Etwas anders sieht es bei den Parkdellen aus, wo der Aufwand der Anfahrt im Extremfall nicht im richtigen Verhältnis zu den geringen Reparaturkosten steht. Hier konzentrieren wir uns auf Süddeutschland plus einem vorgeschobenen Stützpunkt in der Region Wolfsburg.

Auch dieser Aufwand ist noch sehr hoch...

Diesen Service zu bieten, und zwar das ganze Jahr hindurch, gehört zu unserer Geschäftspolitik. Die Besonderheit oder das Problem unserer Branche ist ja, dass das Hagelgeschäft – und damit der Schwerpunkt unseres Geschäftes – sich auf das Sommerhalbjahr beschränkt. Während der Saison hat jeder genug zu tun. Wer aber wie wir einen großen Stamm fest angestellter Mitarbeiter beschäftigt, muss sich Stammkunden erarbeiten, Kunden, die das ganze Jahr Schäden zu reparieren haben. Hier liegt der Grund für unseren hohen Servicegrad. Anders gesagt: Wir dürfen im Sommer nicht die Kunden verprellen, die wir im Winter dringend brauchen.

Für Auslastung sorgen ja auch die Kurse, die Sie geben.

Das ist ein kleiner Bereich unserer Aktivitäten, den wir aber mit großem Engagement betreiben.

Wie sehen Sie aufgrund ihrer Erfahrung in der Ausbildung die Chancen für Lackierer und Karosseriebauer, sich die Kunst des Dellendrückens selbst anzueignen?

Das hängt von den Ansprüchen ab. Wer als Spezialist effektiv Hagelschäden reparieren will, braucht eine mehrjährige Ausbildung. Der Wochenkurs reicht aber unserer Erfahrung nach in jedem Fall aus, um das so genannte Vordrücken zum Lackieren zu erlernen. Das heißt, die Delle wird so gut ausgedrückt, dass anschließend nicht mehr gespachtelt, sondern nur noch gefüllt und la-

ckiert werden muss. Man muss keinem Lackierer erklären, dass damit enorm Zeit gespart wird. Auch die Reparatur von Parkdellen kann sich der Lackierer relativ leicht aneignen. Wichtig ist, dass nach dem Kurs der Mitarbeiter dranbleibt, dass er täglich Gelegenheit hat zu drücken. Aber da sehe ich in einem Lackierbetrieb kein Problem.

Welche Rolle spielen die Werkzeuge, die Sie ja auch verkaufen?

Die Rolle des Werkzeugs wird oft völlig falsch gesehen. Wir stellen das Werkzeug für unsere Kursteilnehmer individuell zusammen. Wenn zum Beispiel jemand nur vordrücken oder nur Parkschäden bearbeiten will, dann ist mit Sicherheit kein kompletter Satz an Hebeln notwendig, wie ihn andere Anbieter gerne verkaufen. Absolute Priorität hat für uns die Schulung. Daraus leitet sich der Werkzeugbedarf des Teilnehmers ab. Oft ist ja die Schulung eine Art Anhängsel zum Werkzeugverkauf. Das ist aber grundverkehrt. Meine Empfehlung: Am Anfang reicht ein Satz Hebel inklusive Licht zum Vordrücken und Parkdellen reparieren für vielleicht 1500 Euro. Damit kann man arbeiten – und Werkzeuge nachkaufen kann man immer noch.



Georg Müller (links): „Die Reparatur von Parkdellen kann sich ein Lackierer leicht aneignen. Bei Hagelschäden sieht es anders aus.“ Fotos: M. Rehm

Bleiben wir noch einen Moment beim Werkzeug. Wenn man sich hier in der Werkstatt umschaut, hat sich offenbar auch die Klebetechnik etabliert.

Die Fahrzeuge sind heute so gebaut, dass Dellen nicht mehr unbedingt von innen zugänglich sind – und wir dürfen ja keine Löcher bohren oder Kanten aufbiegen. Deshalb ist auch die Klebetechnik unverzichtbar. Die Dellenausziehgeräte für die Klebesysteme funktionieren recht gut und sind speziell bei den Werkstätten im Einsatz. Der Vollprofi verwendet eher den Zughammer.

A propos Vollprofi. Bei 19 fest angestellten Mitarbeitern müsste ja auch die Ausbildung bei Ihnen eine große Rolle spielen.

Das ist richtig. Wir bieten eine dreijährige Ausbildung zum Spezialisten an und haben momentan sechs Leute in der Ausbildung. Wenn sie fertig sind, können sie sich zu den Besten Deutschlands zählen – worauf wir ziemlich stolz sind.

Nähere Informationen
HPI-Zentrum GmbH
Tel.: 07033/30 9372
www.HPI-Zentrum.de