SCHADEN.NEWS



17.06.2020

KORROSIONSSCHUTZ BIETET CHANCEN FÜR WERKSTÄTTEN

Zugegeben: Korrosionsschutz fristet in vielen K&L-Betrieben eher ein Nischendasein. Dabei kann es sich – mit dem richtigen Konzept – zu einem lukrativen Zusatzgeschäft entwickeln. Zudem stärkt es die Kundenbindung und -Zufriedenheit.

"HOHLRAUMVERSIEGELUNG GEHÖRT BEI UNS ZUM GESCHÄFTSKONZEPT"

Wer Hasan Taflan, Geschäftsführer des Taflan Karosserie- und Lackierzentrum in Warendorf bei Münster auf das Thema Korrosionsschutz anspricht, der merkt schnell: Hier ist die Versiegelung von Fahrzeugen nicht nur Nebenschauplatz, sondern gehört ganz klar zum Geschäftskonzept. Seit beinahe 20 Jahren nutzt sein 50-köpfiges Team für den Rostschutz an Fahrzeugen und Ersatzteilen Produkte aus dem Hause Carlofon. "Für verschiedene Anwendungen gibt es bei Carlofon auch das passende Produkt", erklärt Hasan Taflan. In Zusammenarbeit mit dem Außendienst und den Hohlraumplänen von Carlofon haben er und sein Team ein Korrosionsschutzkonzept ausgearbeitet. "Der Kunde und seine Ansprüche steht dabei im Mittelpunkt", führt der Betriebsinhaber aus. So eignen sich beispielsweise für Sichtflächen an hochwertigen Fahrzeugen durchsichtige Produkte; Kranken- und Kastenwagen werden seiner Erfahrung nach leiser, wenn seine Mitarbeiter diese Fahrzeuge mit einem speziellen Wachs am Unterboden bearbeiten. Inzwischen hat das Taflan Lackierzentrum auch einen eigenen, separaten Arbeitsplatz für Korrosionsschutzarbeiten eingerichtet und einen Mitarbeiter nur für diese Arbeiten eingeteilt. Vor allem Besitzer hochwertiger Fahrzeuge, wie Wohnmobile-, aber auch Young- und Oldtimer, fragen gezielt nach den Korrosionsschutzmöglichkeiten für ihr Fahrzeug. "Inzwischen haben wir auf diesem Gebiet umfangreiche Erfahrungen gesammelt, wissen genau, wo welches Fahrzeug seine Schwachstellen hat

und gern einmal rostet. Dieses Wissen stärkt natürlich auch das Vertrauen der Kunden in unsere Arbeit und festigt die Kundenbindung", erklärt Hasan Taflan.

ROSTSCHUTZ VON BUNDESWEHRFAHRZEUGEN IM GELÄNDE

Auf den Korrosionsschutz an ganz speziellen Fahrzeugen hat sich der Nutzfahrzeugbetrieb Sonntag in Lennestadt konzentriert: Laut Fahrzeuglackierermeister Volker Henrichs setzt das Team vor allem bei den Bundeswehrfahrzeugen, mit deren Umbau das Unternehmen stetig beauftragt wird, auf Carlofon-Produkte. "Die Fahrzeuge werden stark beansprucht und daher für den Einsatz im Übungsgelände vorbereitet: Matsch, Schlamm, Wasser: Die Fahrzeuge müssen auch bei schwierigen Bedingungen rostbeständig bleiben. Ein weiterer Pluspunkt für die Produkte aus Polheim: "Sie passen sich von der Farbgebung her ideal in die Tarnfarben der Bundeswehrfahrzeuge an", berichtet Volker Henrichs.

NACHKONTROLLE FÜR STÄRKERE KUNDENBINDUNG

"Vor allem der Korrosionsschutz an Neuteilen hat bei unserer Arbeit einen hohen Stellenwert", erklärt Damir Zurga, Inhaber einer Karosserie- und Lackierwerkstatt im baden-württembergischen Bodnegg. Zudem biete der Karosseriebaumeister Kunden im Reparaturfall auch eine Nachkontrolle an, um den Korrosionsschutz langfristig zu gewährleisten. "Das trägt zu einer stärkeren Kundenbindung bei", ist der Unternehmer sicher. Der Unterboden- und Hohlraumschutz von Carlofon lässt sich seiner Meinung nach für die Zwecke in seinem Betrieb gut handhaben und wirtschaftlich auch gut verarbeiten. "Zudem überzeugt mich das Preis-Leistungsverhältnis der Produkte", betont er abschließend.

Umfassende Informationen zum Thema Rostschutz und die verschiedenen Anwendungungsgebiete hat Carlofon auf roststop.de zusammengetragen.

Ina Otto