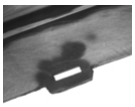
SCHADEN.NEWS









05.05.2021

„DIE NACHFRAGE NACH UNSEREN LÖSUNGEN FÜR KUNSTSTOFFREPARATUREN IST DEUTLICH GESTIEGEN“

Weniger Mobilität, schrumpfende Ersatzteilmargen, explodierende Rohstoffpreise: Die derzeitige Marktentwicklung setzt die Reparaturbranche gehörig unter Druck. Kosteneffiziente Reparaturmethoden wie das Kunststoffschweißen rücken in diesem Umfeld stärker in den Fokus.

„ERSATZTEILE ZU BEZIEHEN, RENTIERT SICH IMMER WENIGER“

„Die Änderung der Teile-Rabatteinstufungen durch Volkswagen und die PSA-Group ist nach wie vor ein bestimmendes Thema bei den Betrieben“ kommentiert KAMATEC Geschäftsführer Franz Schnitzhofer die derzeitige Stimmungslage im Werkstattmarkt. Auch wenn inzwischen von Schadenlenkern und -versicherern teils gegengesteuert werde, sei die Verunsicherung doch nach wie vor groß. Diese resultiere nicht nur aus den gestiegenen Ersatzteilkosten, sondern auch aus dem oft mühsamen Prozess der Teilebesorgung. „Immer wieder berichten uns Werkstätten von Lieferverzögerungen, die zu einer drastischen Erhöhung der Standzeiten von Kundenfahrzeugen führen“, erzählt der Unternehmer. Hinzukomme die schwankende Qualität der Ersatzteile, die häufig zusätzlichen Arbeitsaufwand nach sich ziehe. So fehlten etwa Bohrungen zur Aufnahme von Anbauteilen und Sensoren oder der Haftgrund sei unregelmäßig aufgetragen. Insbesondere Kunststoffteile würden häufig in so stark elektrostatisch aufgeladenem Zustand eintreffen, dass diese zunächst chemisch oder mittels Ionisierung behandelt werden müssten, um sie lackieren zu können. „Die gewohnte Planungssicherheit ist nicht mehr gegeben. Viele Werkstätten beginnen daher, sich intensiver mit dem Thema Instandsetzung auseinanderzusetzen, weil es sich immer

weniger rentiert, Ersatzteile zu beziehen“, erklärt Franz Schnitzhofer. Erkennbar sei dieser Trend an der seit Jahresbeginn deutlich stärkeren Nachfrage nach den KAMATEC Lösungen für Kunststoffreparaturen.

„HABEN POTENTIAL DER KUNSTSTOFFREPARATUR FRÜH ERKANNT“

Da die zunehmende Verwendung von Kunststoffteilen im Fahrzeugbau auch ein höheres Schadenaufkommen bei solchen Teilen erwarten ließ, habe man bei KAMATEC schon früh damit begonnen, die Kunststoffreparatur-Sparte des Unternehmens auszubauen. „Auch Versicherer bewerben bereits seit längerem das Thema Kunststoff-Instandsetzung, da sich damit Kosten senken und die ökologische Bilanz der Kfz-Branche verbessern lässt“, weiß der Geschäftsführer und ergänzt: „In Kooperation mit führenden Autoherstellern erweitern wir daher ständig unser Sortiment.“ Dies gelte sowohl für unsere PRESS-IT Stanzen zum Einbringen von Sensoröffnungen als auch für das PLASTOCLIP Klammergerät und das Kunststoff-Schweißgerät PLASTOFUSED 2.0, mit denen sich Verbindungen herstellen ließen, die in Stabilität, Funktion und Optik mit Neuteilen gleichzustellen seien. „Hier sind wir ganz nah am Markt und können schnell auf Rückmeldungen reagieren, wenn ein neuer Bedarf nach einer weiteren Stanze oder einem neuen Schmelz-Strip besteht“, betont der Fachmann.

FAZIT: ES MUSS NICHT IMMER EIN NEUTEIL SEIN

Mit den drei genannten Systemen sei ein Betrieb bereits optimal für die Kunststoffreparatur gerüstet, erklärt Franz Schnitzhofer. Ob sich eine Instandsetzung lohne, hänge letztlich immer von den Kosten ab, die zur Beschaffung eines Neuteils aufgewendet werden müssen. Die meisten Reparaturen beträfen die Stoßfänger, wobei es sich häufig noch nicht einmal um Risse oder Löcher handeln würde: „Wenn nach ein paar Jahren die im Material nicht fest gebundenen Weichmacher verdampft sind, werden die an der Rückseite angebrachten Befestigungsstege porös und können bei der Demontage oder einem leichten Rempler brechen“, erklärt der Experte. Das im Grunde noch voll funktionsfähige Bauteil könne dann nicht wieder befestigt werden und müsste ohne Reparaturmöglichkeit entsorgt werden. Schon aus ökologischer Sicht sei dies kaum zu verantworten: „Mit unseren Lösungen kann die Werkstatt dem Kunden in solchen Fällen eine besonders schnelle und kostengünstige Reparatur anbieten, die noch nicht einmal eine zusätzliche Lackierung erfordert. Damit lässt sich mehr Rendite erwirtschaften als durch den Kauf von Ersatzteilen und die Kundenbindung wird ebenfalls gestärkt“, betont der Geschäftsführer.

Christoph Hendel