Im Team geht es schneller: Zeitmanagement ist Bestandteil der Fortbildung für die künftigen Aufbereitungsprofis.

FAHRZEUGAUFBEREITUNG

Berufsbild aufpolieren

Qualifizierungsbedarf in Autohäusern erkannt: Der Bundesverband für Fahrzeugaufbereitung (BFA) und die Handwerkskammer Hannover (HWK) wollen mit ihren professionellen Fortbildungslehrgängen zur Fahrzeugaufbereitung das Berufsbild aufwerten.

Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass sich aufbereitete Gebrauchtwagen schneller und mit mehr Ertrag verkaufen lassen. Auch Neu- und Vorführwagen müssen sich im Autohaus stets in perfektem Glanz präsentieren. Dazu kommen oftmals pflegebedürftige Leasingrückläufer und immer häufiger auch Kundenfahrzeuge, die eine „Frischzellenkur" vertragen. Doch waschen, saugen, Scheiben putzen reicht heute nicht mehr aus. Smart Repair, Spot Repair, lackschadenfreies Ausbeulen oder Nanoversiegelungen sind nur einige Beispiele für die gestiegenen Anforderungen an die Fahrzeugaufbereiter. Dennoch werden die Aufträge mitunter an externe Dienstleister vergeben, die oft weniger durch ihre Qualifikation als vielmehr durch einen günstigen Preis überzeugen. Eine komplette Aufbereitung für unter 100 Euro klingt verlockend, doch der schnelle Glanz hat viele Schattenseiten und ist langfristig nicht zielführend. Nicht nur, dass die Kundenzufriedenheit und daraus resultierend die Kundenbindung leiden kann, vielmehr geben Betriebe eine Chance für zusätzliche Erträge aus der Hand. Christoph Stein, Weiterbildungsberater der HWK Hannover: „Während Hersteller und Logistikunternehmen regelrechte Aufbereitungsstraßen aufbauen, geht an den Autohäusern das Geschäft derzeit noch vorbei." Häufige Argumente sind dabei das fehlende Fachpersonal und die Zeitersparnis.

Intensive Programme

Um diesem Qualifizierungsbedarf gerecht zu werden, bietet die Handwerkskammer Hannover (HWK) den Lehrgang „Fachkraft für innovative Fahrzeugaufbereitung" an. In vier Modulen werden in Theorie und Praxis die Themen allgemeine Fahrzeugaufbereitung, lackschadenfreie Ausbeultechnik, Smart-Repair- und Spot-Repair-Technik vermittelt. Jedes Modul wird mit einer schriftlichen und praktischen Prüfung sowie einem Fachgespräch abgeschlossen, nach insgesamt 280 Lehrgangsstunden ist die Fortbildung zur „Fachkraft für innovative Fahrzeugaufbereitung" bewältigt. Der Bundesverband Fahrzeugaufbereitung (BFA) hält mit dem Branchenkonzept „Zertifizierter Fahrzeugaufbereiter" ebenfalls ein Qualifizierungsprogramm bereit. Die Teilnehmer erhalten nach der Anmeldung die Schu-

KURZFASSUNGEN

Der schnelle Glanz hat viele Schattenseiten, weiß unser Autor Dieter Väthröder. Wie die professionelle und nachhaltige Fahrzeugaufbereitung vonstattengeht, erläutert ein qualifizierter Lehrgang an der Handwerkskammer Hannover.

Fotos: Sonax, Makra

Professionelle Fahrzeugaufwertung ist nichts für Anfänger: Denn nicht nur der Lackaufbereitung wird besonderes Augenmerk geschenkt.

lungsunterlagen als Online-Kurs zur Verfügung gestellt. Der Stoff ist in acht Lerneinheiten unterteilt und umfasst circa 150 Seiten. Die praktische Vorbereitung für die Prüfung findet im eigenen Betrieb statt. Der BFA rechnet mit circa drei Monaten Lernzeit, danach kann sich der Bewerber zur Prüfung anmelden, die ebenfalls aus einem schriftlichen und einem praktischen Teil sowie einem Fachgespräch besteht. Erfolgreiche Absolventen erhalten ein Zertifikat.

In guten Händen

Auch wenn sich die beiden Fortbildungsangebote im Ablauf unterscheiden, ist das Ziel das gleiche. Thomas Lang, Vorsitzender des BFA-Berufsbildungsausschusses: „Es ist unser Anliegen, eine qualifizierte Ausbildung anzubieten und ein eigenes Berufsbild zu schaffen. So können Kfz-Betriebe sicher sein, dass sie über qualifiziertes Personal verfügen. Andererseits wird dem Kunden vermittelt: Hier ist ihr Fahrzeug in guten Händen, die Aufbereitung hat Hand und Fuß." Daraus ergeben sich für den Kfz-Betrieb vielfältige Vorteile. Neben einer deutlichen Reduzierung der Standzeiten bei den Gebrauchtwagen können auch höhere Preise erzielt werden, Preisverhandlungen verlaufen mangels Schäden positiver. Eine ausgebildete Fachkraft kann außerdem schon bei der Fahrzeugrücknahme beurteilen, ob ein Schaden per Smart Repair beseitigt werden kann oder nicht. Zusätzliche Ertragsmöglichkeiten ergeben sich im Privat- und Flottenkundenbereich. Nur selten wird sich ein Kunde wegen kleiner Kratzer oder stumpfem Lack eine Komplettlackierung für mehrere tausend Euro gönnen, eine professionelle Lackaufbereitung mit ähnlichem Effekt für 250 bis 350 Euro hingegen schon. Nicht zu vergessen: Begeisterte Kunden berichten ihre Erfahrungen gerne im Bekanntenkreis. So kommen nicht nur Bestandskunden, sondern auch neue Kunden mit Fremdfabrikaten in den Betrieb. Außerdem zahlen einige Versicherungen bis zu 50 Prozent der normalerweise anfallenden Lackierkosten, wenn Kratzer mittels Spot Repair beseitigt werden können. Und bezüglich der Lehrgangskosten merkt Christoph Stein von der HWK an: „Ein Schadenfall durch unsachgemäße Behandlung, etwa im Lackbereich, kostet mehr als der Lehrgang."

Industrie unterstützt

Sowohl BFA als auch HWK werden in ihrem Bestreben nach einem qualifizierten Berufsbild von der Industrie unterstützt. „Durch die Zusammenarbeit mit der Industrie sind wir immer auf dem neuesten Stand und bekommen wichtige Hintergrundinformationen, die sofort in den Lehrgängen weitergegeben werden", berichtet Christoph Stein. Auch Lehrmaterial wird gesponsert, Sonax rüstet zum Beispiel die HWK mit Chemieprodukten aus der Profi-Serie aus, ebenso die Firma Makra. Die war auch von Beginn an an der Entwicklung des BFA-Konzeptes beteiligt und stellt Prüfungsräumlichkeiten bereit. Wie wichtig der enge Kontakt zur Industrie ist, schildert Christoph Stein: „Ein aktuelles Thema, das von der Industrie an uns herangetragen wurde, ist die Entfernung von Lackfolien. Hier kann es aufgrund der geringeren Haftung von Wasserbasislacken zu Lackabrissen auf Kunststoffteilen kommen. Wenn das ein Aufbereiter nicht weiß und in der Beratung oder auf der Rechnung nicht vermerkt, kann es zu Problemen bei der Rechnungsstellung kommen." Das Thema Kundenkommunikation und Nutzenargumentation ist deshalb wichtiger Bestandteil der Lehrgänge.

ANZEIGE

Fazit

Der schnelle Glanz für wenig Geld durch dubiose Dienstleister ist langfristig nicht zielführend. Dem Kfz-Betrieb entgehen Ertragsmöglichkeiten und begeisterte Kunden. Außerdem stellt sich die Frage, wie es bei Billiganbietern um Arbeitsschutz und Mindestlohn bestellt ist. Die qualifizierte Fortbildung eigener Mitarbeiter bei BFA oder HWK zahlt sich hingegen relativ schnell aus, durch mehr Erträge, höhere Auslastung und zufriedene Kunden. *Dieter Väthröder* ■