

Interstandox

Deutschland

Das Fachmagazin für den professionellen Fahrzeuglackierer

Classic Cars

Viel Klasse bei den Classic Days

Management

**Richtig motivieren
und führen**

Gevelhoff-Camp

**„Hier darf man
auch Fehler machen“**

SATA® Sondermodell

vom 16.09.2019 – 31.10.2019



German Engineering

SATAjet® X 5500

HIPPIE



„Peace, Love and Music“ war 1969 vor genau 50 Jahren das Motto im „Sommer der Liebe“, in dem Hippies mit Blumenkränzen auf dem legendären Woodstock Musik-Festival tanzten und feierten. Das Woodstock Musik-Festival hat in diesem Sommer „Jubiläum“ – Grund genug, diese kulturell sehr bedeutsame Zeit mit einer SATA Sonderedition zu würdigen.

Mit den bunten Motiven der SATAjet X 5500 Hippie erinnern wir an diese einzigartige Bewegung. Voll funktionsfähig und für den täglichen Einsatz in der Lackierkabine geeignet, **können Sie sich jetzt Ihr Exemplar bei Ihrem SATA Fachhändler reservieren!**

Weitere Informationen unter:

www.sata.com/hippie



9



22



30

Interstandox Deutschland

Aktuelle Information für das Fahrzeuglackierhandwerk.
Nachdruck wird auf Anfrage gestattet.

Verantwortlich:

Esther Baumhoff
Standox GmbH
Christbusch 45
D-42285 Wuppertal

Redaktion:

K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH, Köln,
Friederike Duvenbeck, Ulf Kartte, Ute Latzke, Peer Scholmann,
Jenni Wilken, Markus Buchenau.

Grafik-Design:

Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

Fotos: Geisel (Titel, 22-23), Diederichs/Duvenbeck (4-5), Geisler (3 re., 6 re. unt., 18), Balters (6 li.), Gieß (7 li. ob.), Klauss (7 unt., 25 li. unt.), Herkules-Hedson (8 unt.), Anest Iwata (8 re.), LightField Studios (10), IAM-NET. EU (11), ESB Professional (12), Sander (16 Mitte), Stiel (16 re. + li.); Zülchconsulting (17 ob.); Fernandez (17 unt.), tcharts (20), Paul (21 re.), Burmeister (25 li.), Wulff (25 re.), Völkle & Völkle (26-27), Syda Productions (30-31); alle übrigen Bilder: Standox.

Gut führen will gelernt sein

In vielen Gesprächen, die ich mit Leitern von Werkstätten führe, kommt immer wieder heraus, dass Führungs-Know-how für den unternehmerischen Erfolg ebenso wichtig ist wie handwerkliches Können. Dabei räumen viele Gesprächspartner ein, dass es Ihnen anfangs nicht leichtgefallen ist, sich in ihre Rolle als Chef oder Chefin zu finden. Verständlich: Tagtäglich Entscheidungen zu treffen, die richtige Mischung aus Nähe und Distanz – das lernt man erst mit der Zeit.

Standox ist eine Lackmarke. Unser Hauptjob ist, den Werkstätten erstklassige Produkte für tadellose handwerkliche Arbeit zur Verfügung zu stellen. Doch Standox unterstützt sie auch durch die Vermittlung von Managementtechniken. Die Beratungen von Repanet haben mehr mit Betriebswirtschaft zu tun als mit Beilackieren, mehr mit Marketing als mit Mattieren, mehr mit Führung als mit Füllern. Dahinter steht eine einfache Idee: Führungsqualität macht unsere Kunden erfolgreicher – und was unsere Kunden stärker macht, stärkt letztlich auch unsere Marke.

In unserer Titelgeschichte geht es diesmal um gute und weitsichtige Führung. Ich wünsche viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst Ihr

**Service**

- 4 „Hier darf man auch mal Fehler machen“
- 22 Classic Days: Rennlegenden bei Standox
- 26 Finger weg von Classic Cars?

In aller Kürze

- 6 Aktuelle Meldungen
- 25 Aktuelle Meldungen

Praxis

- 9 Alle Vorteile des Xtreme-Systems ausschöpfen
- 10 Umdenken und konsequent handeln
- 12 Kuschelkurs statt harter Hand?
- 28 Neues lernen für die Alten
- 29 So verarbeiten Sie Standoblue fehlerfrei
- 30 Lagerverwaltung: Alles da, wo es hingehört?

Repanet

- 16 Kompetenz bei der Werkstattplanung
- 17 Kennzahlen-Kompass verschafft Durchblick
- 18 Die Ausbildung deines Lebens
- 18 Experten-Fokus im Kloster
- 18 Technik-Newsletter über E-Mobilität
- 20 Doppeltes Netzwerk

Produkt

- 31 Standoventory



Gruppenbild beim Gevelhoff-Camp. In der Mitte (dunkelgrauer Overall) Enrico Golino (Standox), links neben ihm Gevelhoff-Anwendungstechniker Stefan Melz und Verkaufsleiter Hubert Albert.

Gevelhoff-Camp

„Hier darf man auch mal Fehler machen“

Im vergangenen Jahr rief Roger Staneczek, Geschäftsführer der Artur Gevelhoff Autolacke GmbH in Holzkirchen, ein Trainingscamp für Fahrzeuglackierer-Azubis ins Leben. Das Ziel: seine Kunden bei der Ausbildung ihrer Lehrlinge zu unterstützen. Im Mai fand in Neu-Ulm die zweite Intensiv-Woche für den Nachwuchs statt.

„Wir sitzen alle in einem Boot. Wenn wir die Nachwuchssituation im Lackierhandwerk verbessern wollen, müssen wir gemeinsam mehr tun und dafür sorgen, dass die Ausbildung attraktiver wird“, sagt Roger Staneczek, Geschäftsführer der Artur Gevelhoff Autolacke GmbH. Er weiß aus vielen Gesprächen mit seinen Kunden: Der Nachwuchs- und Fachkräftemangel setzt vielen Betrieben bereits spürbar zu. Und es ist bereits heute absehbar, dass sich die Situation in der Zukunft weiter zuspitzen wird.

Deshalb rief Staneczek 2018 das Nachwuchs-Förderprogramm „Das Camp!“ ins Leben. „Damit möchten wir unsere Kunden unterstützen, ihre Auszubildenden fit für die Prüfungen und den Beruf zu machen“, sagt er. „Im Camp können die Azubis ohne Zeit- und Kostendruck üben – und ohne Konsequenzen auch mal Fehler machen.“ Das von Standox geförderte Projekt hat für Staneczek eine hohe Priorität: Nicht umsonst begleitete er die Teilnehmer während der ganzen Woche.

Das Konzept des Programms ist angelehnt an eine gleichnamige Veranstaltung, die Standox erstmals 2013 durchgeführt hat. Das Programm sieht vor, dass die teilnehmenden Jugendlichen einmal pro Ausbildungsjahr von Gevelhoff zu einer Intensiv-Woche eingeladen werden. Die Ausbildungsbetriebe müssen nur die Anfahrtskosten für ihre Azubis übernehmen, die Ausgaben für die Veranstaltung und die Unterbringung übernimmt Gevelhoff.



HALBFINALE
DIE FÖRDERER DER AKTION





Neben viel Praxis in der Werkstatt standen auch ein Betriebsbesuch und ein Kletterkurs auf dem Programm.

Das Unternehmen, seit vielen Jahren Vertriebs- und Servicepartner von Standox, konnte für seine Initiative Fachleute von verschiedenen Lieferanten gewinnen. Eine Besonderheit: Auf dem Lehrplan des Gevelhoff-Camps steht nicht nur das Thema Fahrzeuglackierung. Ähnlich wie beim Standox Camp gehören auch „Soft Skills“ dazu, etwa sicheres Auftreten und Kommunikationsverhalten – wichtige Fähigkeiten, die in der klassischen Ausbildung, wenn überhaupt, nur am Rande vorkommen.

Hubert Albert, Verkaufsleiter bei Gevelhoff, organisiert das Camp und vermittelt das Fachwissen zusammen mit externen Experten. Im Mai stand die Vorbereitung auf die bevorstehende Zwischenprüfung im Mittelpunkt. Demzufolge ging es vor allem um praxisnahe Fragen wie: Wann wähle ich welches Schleifpapier? Wie reinige ich meine Lackierpistole? Was muss ich bei der Lackierung von Aluminiumteilen beachten? An zwei Tagen ging es zum Üben in die Werkstatt, darüber hinaus lernten die Azubis bei einer Betriebsbesichtigung die Abläufe in einem

Großbetrieb kennen: Die Firma Haselmeier in Ziertheim hat sich neben der Kfz-Instandsetzung mit industrieller Beschichtung ein zweites Standbein geschaffen.

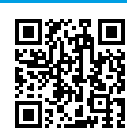
Bei den Auszubildenden kommt das Camp gut an. Aaron Reich, 18 Jahre, im zweiten Lehrjahr bei Haselmeier, zieht ein positives Zwischenfazit. „Besonders gefällt mir, dass wir hier vieles in Ruhe ausprobieren können“, sagt er. „Das ist im Arbeitsalltag nicht immer möglich. Darum ist das Camp eine super Ergänzung.“

Einer der Trainer konnte das besonders gut nachvollziehen: Enrico Golino, Training Spezialist bei Standox, ist selbst erst 22 Jahre alt. Doch er ist bereits Fahrzeuglackierermeister und konnte die Nachwuchs-Lackierer kompetent in Theorie und Praxis anleiten. „Dass ich hier mal mit dem Meisterbrief in der Tasche stehe, hätte ich am Anfang meiner Ausbildung nie gedacht. Aber es zeigt, dass man im Lackiererberuf vieles erreichen kann“, sagt er. „Mir geht es hier nicht nur darum,

fachliche Kompetenzen zu vermitteln. Mir ist genauso wichtig, den Jugendlichen Mut zu machen.“

Weitere Informationen

über „Das Camp!“
stehen unter
www.artur-gevelhoff.de/camp/



Standox Service-Partner

Gevelhoff ist der Standox Leitgroßhändler im Raum München, Augsburg und Niederbayern.

gevelhoff
Autolacke • Lackierzubehör



Ihren Leitgroßhändler oder Standox Stützpunkt finden Sie unter www.standox.com/de/de_DE/about-us/distributor-locator.html.

Handel



Rüdiger Holtkamp, Ehefrau Dinah (2. v. l.) und Tochter Jacqueline (l.) überreichen den Scheck an Diane Kamps, die Leiterin des Stups Kinderhospizes (r.).

Tolle Charity-Aktion für Kinderhospiz

Im Juni überreichte das Karosserie- & Lackierzentrum Rüdiger Holtkamp aus Duisburg fast 39.000 Euro an das Kinder- und Jugendhospiz Stups der DRK Schwesternschaft Krefeld. Zusammengekommen war die stolze Summe beim „Holtkamp Golf Charity Cup“, an dem auch Standex und der Leitgroßhändler Pannenbecker als Sponsoren mitwirkten. Am Turnier nahmen unter anderem der TV-Hundetrainer Martin Rütter und mehrere ehemalige Profi-Fußballer teil, darunter Thomas Allofs, Oliver Reck und Holger Fach. Bei der abendlichen Siegerehrung mit Tombola konnte Rüdiger Holtkamp zudem Schalke „Jahrhunderttrainer“ Huub Stevens begrüßen.



Prominente Mitgolfer: die früheren Bundesligaprofis Holger Fach (l.) und Falko Götz.

Das Turnier hat gute Chancen, zu einer Dauerveranstaltung zu werden: „Sponsoren und Turnierteilnehmer sollten sich schon den 12. Juni 2021 notieren“, kündigte Rüdiger Holtkamp an. „Dann wird voraussichtlich unser dritter Charity Cup stattfinden.“ Infos zu den Standex Stützpunkten und Leitgroßhändlern unter www.standex.com/de/de_DE/about-us/distributor-locator.html



Auf dem Kongress „Classic Business“ im Juni in Würzburg konnten die Teilnehmer über 30 Young- und Oldtimer bewundern. Im fachlichen Teil ging es unter anderem um die Themen Gutachten und Kurzbewertung, aber auch um Fragen der praktischen Restaurierung. Standex war dabei: Anwendungstechniker Erol Brock (oben) informierte zum Thema „Oldtimer lackieren – aber richtig“.



Yasmin Armbruster leitet Marketing Service

Seit Anfang September ist Yasmin Armbruster die neue Leiterin Marketing Service bei Standex Deutschland. Sie folgt auf Esther Baumhoff, die andere Aufgaben bei Standex übernimmt. Yasmin Armbruster war zuvor unter anderem im Marketing- und Kommunikationsbereich des Telekommunikationsanbieters Arcor und – nach dessen Übernahme – von Vodafone/otelo tätig. Zuletzt war sie Pressesprecherin und verantwortete die Marketing-Kommunikation der Stadtwerke Velbert. „Mit ihrer langjährigen Erfahrung ist Yasmin Armbruster die perfekte Besetzung für diese Position“, sagt Lutz Poncelet, Business Director Standex. „Wir sind sehr froh, sie für uns gewonnen zu haben.“

Sika gründet Team „Automotive Repair“

Um die Abläufe für Kunden und Partner zu verbessern, baut der Werkstattausrüster Sika sein Autoreparaturgeschäft aus. Ein 20-köpfiges Expertenteam betreut nun den gesamten automobilen Reparaturmarkt in Deutschland und Österreich mit Sika und sia Abrasives. Die bisher von unterschiedlichen Organisationen verantworteten Bereiche Autoglas, Karosserie & Lack und OE Aftermarket werden dazu zusammengefasst und weiter ausgebaut.

Durch diese Bündelung von Kräften und Kompetenzen sollen freie Betriebe, Werkstätten und Franchise-Systeme gleichermaßen von abgestimmten Problemlösungen, Trainings und Support profitieren. Was das konkret für Karosserie- und Lackierbetriebe bedeutet, erklärt Jochen Gaukel, der Bereichsleiter der neuen Unit: „Durch das neue Team wird die bewährte Kombination von Sika Kleb- und Dichtstoffen sowie Schleifmitteln von sia Abrasives – wie bislang bei der part GmbH – fortgeführt und erweitert. Das Know-how von Sika in der Serie und im Reparaturbereich ermöglicht Betrieben mit Autoglas, Karosserie, Lack und Mechanik damit aus einer Hand Lösungen auf OE-Niveau.“



Handel

Im Karosserie- und Lackierzentrum Gieß in Burgau bei Ulm freut man sich über einen brandneuen, perfekt ausgestatteten Werkstattwagen. Im Rahmen einer Verlosung war Lukas Gieß als einer der Gewinner gezogen worden. Die Preise hatten mehrere Unternehmen, darunter die Axalta-Lackmarken, zur Verfügung gestellt. Das Foto zeigt Lukas Gieß (links) mit Hubert Albert, Verkaufsleiter des Standox Leitgroßhändlers Gevelhoff.

Handel

Jubiläumsmesse der Klauss GmbH



Am 19. und 20. Oktober feiert die Klauss GmbH in Kassel ihr 55-jähriges Jubiläum als Vertriebs- und Servicepartner von Standox. Dazu veranstaltet sie unter dem Motto „Werkstatt der 60er-Jahre“ eine Jubiläumsmesse in der documenta-Halle in Kassel. Dabei werden rund 40 namhafte Lieferanten Neuentwicklungen und Trends aus der Automotive-Branche präsentieren, darunter beispielsweise

Sata, 3M, Herkules, Sia und natürlich auch Standox. Ergänzt wird das zweitägige Programm durch Vorträge sachkundiger Referenten. Und auch für das leibliche Wohl der Besucher wird gesorgt.

In aller Kürze



Gelungener Auftakt für Standox in China

Zur offiziellen Markteinführung in China veranstaltete Standox ein hochkarätiges Event im neu eröffneten Trainingscenter in Chengdu, der Hauptstadt der Provinz Sichuan im Westen Chinas. Rund 90 Gäste, darunter Kunden, Vertreter der Industrieverbände, Medien und Axalta Mitarbeiter, nahmen an der Eröffnungsfeier teil.

Das 1.300 Quadratmeter große Trainingscenter ist mit neuester Technologie ausgestattet und bietet umfassende Möglichkeiten für die Durchführung von Schulungs- und Beratungsprogrammen. Bei einer Führung konnten sich die Besucher von den modernen Trainingsmöglichkeiten überzeugen. Neben den Premiumprodukten von Standox, die den Lackierbetrieben zu besseren Reparaturergebnissen verhelfen, wurden auch die schnelle und sichere Farbtonfindung und das Ausmischen mit modernen Color Tools gezeigt.

„Die Lackindustrie in China, insbesondere für wasserbasierte Lacke, wächst und übertrifft viele andere Länder“, erklärt Joe McDougall, Executive Vice President und President of Global Refinish Business bei Axalta Coating Systems. „Die neue Niederlassung in Westchina wird es uns ermöglichen, Automobilhersteller, Reparaturkunden und die Industrie mit hochwertigen Lacken, nachhaltigen Anwendungen und maßgeschneiderten Mehrwertdiensten zu bedienen.“



PROFIS lackieren mit ANEST IWATA

www.anest-iwata.de



SMART REPAIR



SPOT REPAIR

Den Kleinschäden an den Kragen!



Jetzt FAN von ANEST IWATA werden.



Im August begrüßte Lutz Poncelet, Business Director Standox Deutschland, wichtige Vertreter des deutschen Lackierhandwerks im Wuppertaler Standox Center. Ein zentrales Thema des Meetings: Standox wird gemeinsam mit dem Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz den Bundesleistungswettbewerb im November 2020 ausrichten. Unser Bild zeigt (v. l. n. r.): Jürgen Prange, Thomas Melzer (beide Axalta), Lutz Poncelet (Standox), Mathias Bucksteeg (BV FGB), Torsten Schmidt (IFL), Paul Kehle (BFL) und Stephan Ortmann (Axalta).

Wie kommt das Auto auf die Hebebühne?

Diese Frage wird oft gestellt, wenn das „Herkules Transmobil“ mit den Hebebühnen von Herkules-Hedson auf Messen vorgestellt wird. Kein Problem bei einem fahrbereiten Auto – muss aber ein nicht fahrbereites Auto oder ein spannungsfrei geschaltetes Elektrofahrzeug transportiert werden, ist die Kombination aus dem Herkules Transportsystem Transmobil mit einer Hebebühne von Herkules-Hedson die unschlagbare Lösung.

Ein fahrbereites Auto auf die Hebebühne zu bekommen, ist selbst bei tiefergelegten Fahrzeugen dank verlängerter Auffahrampen kein Problem. Danach wird die Hebebühne leicht angehoben und das Transmobil daruntergefahren. Sobald die Hebebühne auf dem Transmobil abgesetzt ist, kann das Auto auch in engen Werkstätten schnell und sicher transportiert werden. Bei einem nicht fahrbereiten Fahrzeug wird die Hebebühne mit dem Transmobil direkt an den Abschleppwagen herangefahren. Das Auto wird dann vom Abschleppwagen einfach auf die Hebebühne gehoben.

Elektrofahrzeuge müssen vor einer Reparatur spannungsfrei geschaltet werden. Dies geschieht meist auf einer festen Säulenhebebühne, da sich der Mechanismus, um die Batterie vom Inverter zu trennen, oft unter dem Fahrzeug befindet. Danach kann die Herkules Hebebühne mit dem Transmobil direkt unter dem stromlos geschalteten Fahrzeug positioniert werden. Das Elektrofahrzeug wird dann einfach abgesenkt und kann in die Werkstatt gefahren werden.



Lackierpistolen für die Kleinschadenreparatur

Bei der Behebung von kleinen Lackschäden müssen Pistolenparameter wie Strahlbreite und Strahlausprägung an die zu lackierende Fläche angepasst werden. Sie soll möglichst klein bleiben, dennoch dürfen keine Übergänge sichtbar sein. Für solche Einsätze hat der Hersteller Anest Iwata seine Präzisionslackierpistolen W-300 WB (für Kleinschäden) und LPH-80 (für Kleinstschäden) entwickelt.



Die W-300 WB (Bild oben) eignet sich besonders für die Beilackierung bzw. Farbtonangleichung und die Volllackierung von Kleinteilen, etwa Felgen oder Spiegelkappen. Sie arbeitet mit der Vorzerstäuber-Technologie und garantiert perfekte Oberflächen bei niedrigem Materialverbrauch. Die Applikation lässt sich sehr gut kontrollieren, dank des weichen Spritzbildes sind kaum Übergänge sichtbar. Der Basislack wird über die Schadstelle hinaus auslaufend lackiert und anschließend mit Klarlack überlackiert. Mit 320 Gramm ist die W-300 WB eine der leichtesten Smart-Repair-Pistolen am Markt. Bei einem Luftbedarf von nur 190 NI/min bietet sie eine sehr feine Zerstäubung mit gleichmäßigem Nasskern. Sie wird in der Regel mit einer 1,2er-Düse und höchstens 1,5 bar eingesetzt.

Für kleinste Lackierungen (bis zu einer Größe von 3,5 Zentimetern), partielle Ausbesserungsarbeiten und zum Spotten schwer zugänglicher Stellen bietet sich die LPH-80 an. Sie arbeitet mit dem LVLP-Niederdruckverfahren: Das Lackmaterial wird nebelreduziert mit niedrigem Düseninnendruck und geringem Luftverbrauch sehr fein und gleichmäßig zerstäubt. Auch bei empfindlichen Farbtönen kommt es nicht zur „Versandung“ in den Auslaufzonen. Bei 1,0 bar und offenem Flachstrahl werden mit der LPH-80 kleinere Flächen und Übergänge lackiert, bei 0,3 bis 0,5 bar und Rundstrahl können Mikroschäden repariert werden. Beide Modelle eignen sich auch gut für die Klarlackapplikation.



Praxistipp

Alle Vorteile des Standox Xtreme-Systems ausschöpfen

Mit dem Xtreme-System setzt Standox Standards für eine hochwertige, schnelle und zugleich energieeffiziente Autoreparaturlackierung. Wie Werkstätten das Beste aus dem System herausholen, erklärt Harald Klöckner, Leiter Training Standox Europa, Mittlerer Osten und Afrika.

Kombinieren Sie die Xtreme-Produkte miteinander

Alle Xtreme-Produkte - Express Vorbehandlungstuch U3000, Standocryl VOC-Xtreme Füller U7600, VOC-Xtreme Nass-in-Nass Füller U7650 und VOC-Xtreme Klarlack K9580 - werden in einem Arbeitsgang aufgetragen. Ich empfehle, die Komponenten des Xtreme-Systems in Kombination zu verwenden. Auf diese Weise wird durch die schnelle Trocknung eine komplette Neuteillackierung in nur 36 Minuten möglich.

Machen Sie sich mit der Handhabung vertraut

Informieren Sie sich im Vorfeld in den technischen Merkblättern (TM) über die korrekte Handhabung, denn die Verarbeitung einiger Xtreme-Produkte ist anders als gewohnt. Ein Beispiel: Das

Express Vorbehandlungstuch dient nicht der Reinigung des Untergrunds, sondern sorgt für den Korrosionsschutz und eine gute Haftung des Lacks. Ein wichtiger Punkt dabei: Nach seinem Gebrauch muss innerhalb von 15 Minuten der Füller appliziert werden.

Profitieren Sie von flexiblen Prozesszeiten

Der herausragende Vorzug aller Xtreme-Komponenten ist die schnelle Trocknung bei 40° Celsius, sogar bei einer Raumtemperatur von nur 20° Celsius. Nutzen Sie diese Eigenschaft, um Ihre Arbeitsprozesse, die Kabinennutzung und den Energieverbrauch flexibel an die Auftragslage anzupassen. Sie können beispielsweise durch den Verzicht auf eine forcierte Trocknung bis zu 70 Prozent Energiekosten einsparen.

Nutzen Sie das Anwendungsvideo mit vielen praktischen Hinweisen

Ein Anwendungsvideo aus der Reihe „Standovision“ gibt Profi-Tipps zum Umgang mit dem Xtreme-System. Etwa zum Nass-in-Nass-Füllerauftrag, zu den Pistoleinstellungen und der praktischen Vorbereitung aller Prozessschritte. Schauen Sie mal rein: So erreichen Sie auf Anhieb ein optimales Ergebnis.

Standovision-Video

Hier können Sie sich das YouTube-Anwendungsvideo ansehen:





Aktuelle Reparaturvorgaben der Autohersteller sind für Kfz-Werkstätten unverzichtbar.

Herstellervorgaben

Umdenken und konsequent handeln

Zugang zu Herstellervorgaben ist für freie K&L-Betriebe unverzichtbar – und die Hersteller erwarten, dass die Werkstätten ihre Vorgaben exakt einhalten. Damit liegt ein ungehinderter Datenaustausch eigentlich im beiderseitigen Interesse – doch in der Praxis hakt es dabei. Ralf Galow, Geschäftsführer von IAM-NET.EU, hat sich mit diesem Thema intensiv auseinandergesetzt.

Neue Technologien wie Plug-in-Hybride, Elektroantriebe oder Brennstoffzellen sorgen für weitreichende Veränderungen in der Autoindustrie. Zusätzlich erhöht die Einführung der vernetzten Fahrzeugtechnologie ab Euro 5 bereits seit Jahren den Innovationsdruck auf die gesamte Branche.

Das betrifft auch die rund 37.000 Kfz-Werkstätten in Deutschland. Etwa 21.550 davon sind laut ZKF-Branchenbericht unabhängige Betriebe. Damit sie neue Fahrzeuge fachgerecht reparieren können, benötigen sie Zugang zu den Herstellerinformationen. Seit 2009 ver-

pflichtet europäisches Recht (darunter die EU-Verordnung Nr. 461/2010) die Autoindustrie, alle Daten, Werkzeuge und Schulungen auch an freie Werkstätten weiterzugeben. „Dennoch“, sagt Ralf Galow vom Netzwerk IAM-NET.EU, „arbeiten viele Betriebe noch nicht herstellerekonform. Welche Konsequenzen hat das? Wie müssen sich Betriebe für die Zukunft aufstellen?“

Komplexe Technik erhöht Haftungsrisiko

In Deutschland gibt es derzeit gut 57 Millionen Kraftfahrzeuge, die regelmäßig gewartet und repariert werden. Immer

mehr Pkw verfügen über komplexe Fahrerassistenzsysteme, von denen manche bis 2022 EU-weit verpflichtend sind. „Die freien Betriebe müssen in der Lage sein, alle Reparaturen eigenständig und nach Herstellervorgaben durchzuführen. Dies betrifft zum einen die Re-Programmierung von Assistenzsystemen, zum anderen aber auch andere Arbeiten von der Achsvermessung und Sensorkalibrierung bis hin zur Nachrüstung einer Anhängerkupplung. Denn bei nicht fachgerechter Reparatur haftet im Schadensfall die Werkstatt“, erklärt Ralf Galow. „Uns liegen dazu bereits erste Fälle vor.“

DIE PERFEKTE KÖRNUNG ZUR RICHTIGEN ZEIT



SCHLEIFSYSTEM siapro

- **KÜRZERER VORBEREITUNGSPROZESS**
durch ein optimal abgestimmtes Schleifsystem
- **WENIGER MATERIALVERBRAUCH**
durch definierte Kornfolge
- **GLEICHBLEIBEND PRÄZISER ABTRAG**
durch hervorragende Materialeigenschaften

www.part-info.com

Herstellervorgaben sind keine Einbahnstraße

Die Hersteller fordern von den freien Werkstätten, sich strikt an ihre Vorgaben zu halten. „Das funktioniert aber nur mit einem Zugriff auf die entsprechenden Datenbanken und Tools“, sagt Galow und skizziert die Vorteile: „So lassen sich Reparatur- und Wartungsdaten sowie Softwarebestände und Instandsetzungsleitfäden tagesaktuell abrufen. Auch können diebstahlrelevante Baugruppen freigeschaltet und die Fahrzeugkonfiguration herstellerekonform angepasst werden. Parallel werden die Arbeitsschritte auf dem Server des Fahrzeugherstellers hinterlegt. Wichtig ist, dass die Werkstätten sich auf bestimmte Marken fokussieren, um ihre Kompetenz aufzubauen und wirksam zu kommunizieren – kein Betrieb bedient glaubwürdig alle Marken.“

IAM-NET.EU macht freie Werkstätten zukunftsfit

Das Netzwerk IAM-NET.EU hat europaweit rund 10.000 Mitglieder. Es bietet neben dem Zugriff auf eine Wissensdatenbank mit aktuellen Trends, Leitfäden, Tools und Strategien regelmäßige Zukunftstagungen, Workshops und Schulungen. Bei Bedarf werden Firmen auch individuell betreut. „Wir kümmern uns um die Anbindung an die Fahrzeughersteller von der Antragstellung bis hin zur Lieferung eines vollumfänglichen Herstellerdiagnosesystems. Und wir geben den Betrieben bei Bedarf Rechtsbeistand“, erklärt Galow. Dabei vermitteln er und seine Mitarbeiter zwischen den Parteien, denn: „Nicht alles ist eine willkürliche Marktbeschränkung. Oftmals wissen die Fahrzeughersteller und Importeure einfach nicht, was unabhängige Betriebe für ihre tägliche Arbeit benötigen.“

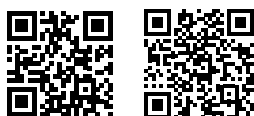
Auf der anderen Seite, so Galow, tun sich aber auch viele Kfz-Betriebe schwer mit Veränderungen. Aussagen wie „Ich habe keine Zeit, mich um die Zukunft zu kümmern“ seien typisch. Stattdessen versuchten sie, Probleme durch Mehrarbeit zu lösen. Galow: „Aber Kfz-Unternehmer müssen umdenken, Prozesse hinterfragen und bereit sein, Dinge anders zu machen. Dazu gehört zunächst, sich über die Veränderung auf dem Markt zu informieren. Daraus lassen sich Zukunftschancen ableiten, passende Lösungen entwickeln und als eigene Strategie konsequent umsetzen. Damit erzielen die Betriebe die gewünschten Ergebnisse. Wir unterstützen sie dabei.“



Ralf Galow und IAM-NET.EU

Ralf Galow ist einer der beiden Geschäftsführer des Netzwerks IAM-NET.EU und Kooperationspartner von Axalta Coating Systems. Den Ausschlag zur Gründung des IAM-NET.EU gaben 2009 die gestiegenen Anforderungen der eingeführten Euro-5-Abgasnorm, denen viele unabhängige Kfz-Betriebe nicht gewachsen waren. Galow und ein zehnköpfiges Team beschäftigen sich seit 2011 mit Zukunftstrends und den

Auswirkungen auf unabhängige Kfz-Betriebe. Sie bieten umfangreiche Services, stellen branchenrelevante Inhalte bereit und pflegen den Austausch mit OES-Teileherstellern, Fahrzeugherstellern und Importeuren. Registrierte Nutzer des Netzwerks finden im Webportal über 2.500 Fachbeiträge, Datenbanken, Links und ein Forum. Weitere Informationen findet man auf www.iam-net.eu und www.autofahrerseite.eu.



Mitarbeiterführung

Kuschelkurs statt harter Hand?

„Führungskräfte, die denken, Respekt, Empathie und wertschätzende Kommunikation wären nur was für Sozialarbeiter, sind auf dem Holzweg“, sagt Andreas Keller. Der Repanet Vorstand und Berater für Kfz-Betriebe ist seit mehr als 40 Jahren in der Branche tätig und hat unter anderem in verschiedenen Markenbetrieben und in der Lackindustrie gearbeitet. Führungskompetenz sieht er als zukunftsentscheidendes Kriterium für Kfz-Betriebe. „Mitarbeiterführung wird künftig wichtiger als Prozessoptimierung“, sagt er. Aber was heißt gutes Führen und wie kann man es lernen?



Bild oben links und unten rechts: Andreas Keller, Vorstandsmitglied Repanet, bei einem Vortrag.



Auch regelmäßige Fortbildung ist ein Argument für die Attraktivität eines Betriebs.



Andreas Keller ist ein alter Hase in der Branche. „Als ich 1977 meine Lehre zum Schlosser gemacht habe, wehte in der Werkstatt ein rauer Wind“, erzählt der 57-Jährige. „Aber die Zeiten ändern sich, und zwar zu Recht.“

Heute besucht Keller als Berater Kfz-Werkstätten verschiedenster Größenordnungen quer durch die Republik und unterstützt sie in allen Fragen der Unternehmensführung. „Digitalisierung, Effizienz und Prozessoptimierung waren und sind für unsere Branche dominierende Themen“, sagt er. „Darüber haben wir allerdings in den letzten Jahren vernachlässigt, uns mit den Themen Mitarbeiterführung und Unternehmenskultur zu beschäftigen. Und da brennt es jetzt.“

Geld allein reicht nicht mehr aus

Fakt ist: Qualifizierte Mitarbeiter und geeignete Auszubildende zu finden ist (nicht nur) für Kfz-Werkstätten eine Herausforderung – erschwerend kommt hinzu, dass mehr als ein Drittel der im Handwerk Ausgebildeten im Laufe ihres Berufslebens das Handwerk verlassen.

Und die Prognosen zum Thema Fachkräfte sehen ebenfalls düster aus: Laut einer Studie fehlen uns bis zum Jahr 2030 in Deutschland fünf Millionen Fachkräfte. In Europa sollen es bis zu zehn Millionen sein.

Umso wichtiger ist es, gute Mitarbeiter im Betrieb zu halten und sich als Arbeitgeber schon jetzt auf den Kampf um die Arbeitskräfte vorzubereiten. „Die Rolle der Führungsqualitäten der leitenden Angestellten und der Geschäftsführung ist dabei zentral“, sagt Andreas Keller. „Denn die Zeiten, in denen ein gutes Gehalt allein ausreichte, um Leute anzuwerben und zu halten, sind längst vorbei.“

Tatsächlich geht es den Berufseinsteigern heute um mehr: Wertschätzung der Arbeit, gute Work-Life-Balance, Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten und eine angenehme Unternehmenskultur werden in aktuellen Untersuchungen als wichtige Kriterien genannt – alles Punkte, die die Führungspersonlichkeiten durch ihren Führungsstil maßgeblich gestalten.

Mitarbeiterführung: Repanet Regionaltreffen

Repamet Mitgliedsbetriebe können am 11./12. Oktober in Düsseldorf, am 25./26. Oktober in Wallerfangen/Kerlingen und am 22./23. November in Schlüsselfeld an Repamet Regionaltreffen teilnehmen. Im Fokus stehen auch die Themen Unternehmenskultur und Mitarbeiterführung.

Weitere Infos beim Service-Center unter 0800 2 737 263.

„Wertschätzung, Work-Life-Balance – das mag in den Ohren mancher nach hohen Ansprüchen klingen“, sagt Keller. „Aber tatsächlich haben nicht nur die Arbeitnehmer, sondern gerade auch die Unternehmen etwas davon, an diesen Punkten zu arbeiten.“ Denn wer wertschätzend führt, macht seinen Betrieb nicht nur als Arbeitgeber attraktiv, sondern auch finanziell erfolgreicher. Keller: „Zufriedene und motivierte Mitarbeiter,



Azubis fördern

So motivieren Sie Ihre Auszubildenden: Im März 2020 beginnt eine neue Staffel des Standox Camps. Das Programm begleitet auszubildende Fahrzeuglackierer und -lackiererinnen mit speziell entwickelten Seminaren über alle drei Lehrjahre bis zur Gesellenprüfung.

Dabei geht es nicht nur um die fachlichen Kompetenzen, sondern auch um Soft Skills, zum Beispiel kundenorientiertes Auftreten, Rhetorik und Kommunikation. Anmeldung ab sofort.

Infos unter www.standex.com/de/de_DE/repanet/repanet_ev/standox_camp.html



Fachkompetenz, persönliche Autorität und Überzeugungskraft machen eine gute Führungskraft aus.

deren Potenziale gesehen und gefördert werden und die wissen, wofür sie morgens aufstehen, arbeiten produktiver und zeigen mehr Einsatz.“

Die Zahl der Krankentage sinkt und Mitarbeiter bleiben länger im Betrieb. Das spart Kosten für die Suche und Einarbeitung neuer Angestellter. Dazu kommt: Zufriedene Mitarbeiter sprechen positiv über ihren Betrieb. Das macht es leichter, neue Mitarbeiter zu gewinnen. „Indem Betriebe stärker in ihr Image als Arbeitgeber investieren, machen sie sich in ihrer Region unterscheidbar“, sagt Keller. „Für potenzielle Bewerber macht eine attraktive Arbeitgeber-Marke immer öfter den

entscheidenden Unterschied.“ Von guter Führung haben also alle Beteiligten etwas.

Kleiner Aufwand, große Wirkung

Doch wie geht das, gut führen? „Es ist absolut unrealistisch, dass jeder, der einen Handwerksbetrieb gründet oder übernommen hat, von Natur aus die perfekte Führungspersönlichkeit ist – und das sollte auch gar nicht der Anspruch sein“, sagt Keller. „Aber gut zu führen kann man lernen, und einfache Mittel haben oft schon einen bemerkenswerten Effekt.“

Diese Tipps können Ihnen helfen, Ihren Führungsstil weiterzuentwickeln:

■ Klar kommunizieren

Formulieren Sie Ihre Erwartungen klar und geben Sie eindeutiges, konstruktives Feedback. Machen Sie Entscheidungen und Ziele, wo möglich, transparent und erklären Sie den Sinn der Aufgaben. So stärken Sie die Identifikation. Wer weiß, wofür er arbeitet, ist motivierter.

■ Wertschätzung ausdrücken

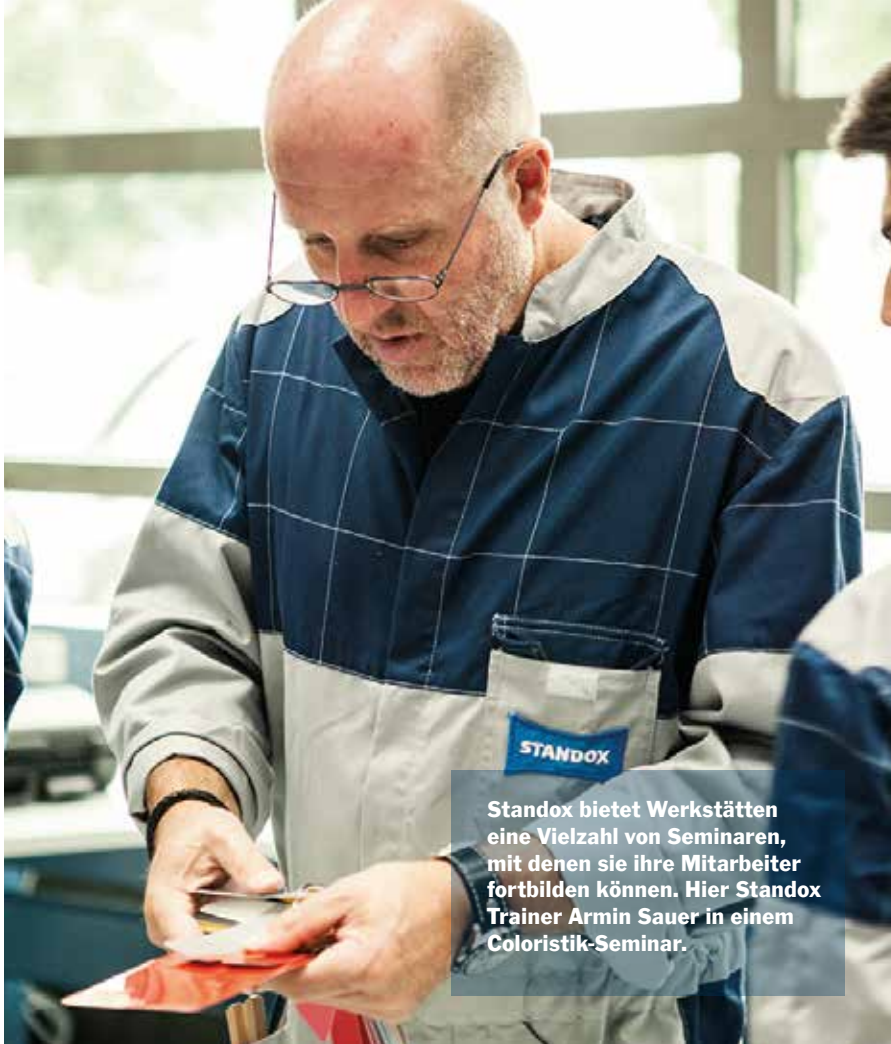
Dass Ihre Mitarbeiter für Sie arbeiten, ist nicht selbstverständlich. Zeigen Sie Ihnen, dass Sie sie als Menschen mit ihren Fähigkeiten und Zielen schätzen, und zwar nicht nur über das Gehalt. Wertschätzung kann sich schon in kleinen Gesten ausdrücken, zum Beispiel in einem Geburtstagsgruß, einem Lob oder einem Danke.

■ Stärken fördern

Setzen Sie die Mitarbeiter so ein, dass ihre Stärken zur Geltung kommen. Je mehr Neigung und Können zur Aufgabe passen, desto größer sind Effizienz und Arbeitszufriedenheit.

■ Personal weiterentwickeln

Führen Sie regelmäßig gut vorbereitete Mitarbeitergespräche, in denen Sie Feedback geben, aber auch die Wünsche und Ziele Ihrer Mitarbeiter abfragen. Geben Sie Möglichkeiten zu Weiterbildung und entwickeln Sie gemeinsam Perspektiven. So wachsen Ihre Mitarbeiter mit Ihnen und orientieren sich nicht so schnell um.



Standex bietet Werkstätten eine Vielzahl von Seminaren, mit denen sie ihre Mitarbeiter fortbilden können. Hier Standox Trainer Armin Sauer in einem Coloristik-Seminar.

tiert, kann in seiner Region zu einer erfolgreichen Arbeitgeber-Marke werden. Die beste Werbung für Sie als Arbeitgeber ist, wenn Ihre Mitarbeiter sagen: „Hier arbeite ich gerne.“

Die Tipps ersetzen keine intensive Beschäftigung mit den einzelnen Aspekten guter Führung, können aber als erste Inspiration dienen. Wer sein Führungsverhalten weiterentwickeln möchte, sollte sich allerdings nicht zu viel auf einmal vornehmen. „Machen Sie kleine Schritte und lassen Sie sich im Zweifel dabei beraten und begleiten“, sagt Andreas Keller. „Schließlich sollte Ihre Entwicklung authentisch bleiben.“

Seine grundsätzliche Formel ist jedoch einfach: Wertschätzende Führung führt zu besserer Wertschöpfung. Sie macht Unternehmen erfolgreicher und für Mitarbeiter und Bewerber attraktiver. Mit einem „Kuschelkurs“ hat der wertschätzende Führungsstil wenig gemein. „Es geht keinesfalls darum, zu allem Ja und Amen zu sagen und die Mitarbeiter mit Samthandschuhen anzufassen“, stellt Keller klar. „Aber fest steht: Gute Chefs haben die besseren Mitarbeiter. Und Werkstätten, die auch künftig am Markt erfolgreich sein wollen, kommen um das Thema ‚Gute Führung‘ einfach nicht herum.“

■ Freiräume gewähren

Ein guter Vorgesetzter steht hinter seinen Mitarbeitern: Trauen Sie ihnen etwas zu und leiten Sie sie so an, dass sie nach und nach immer mehr Dinge selbstständig und eigenverantwortlich erledigen können.

Sie in Ihrem Betrieb ein Gemeinschaftsgefühl. Das muss nicht immer gleich ein großer Betriebsausflug sein: Ein gemeinsames Feierabend-Getränk oder die kleine Frühstückspause mit belegten Brötchen sind nicht weniger effektiv.

■ Konstruktiv mit Fehlern umgehen

Jeder macht Fehler – aber man sollte aus ihnen lernen. Suchen Sie gemeinsam nach Wegen, damit sich Fehler nicht wiederholen. Als Führungskraft müssen Sie außerdem wissen, wem sie welche Aufgaben übertragen können, ohne jemanden zu über- oder unterfordern.

■ Andere Meinungen ernst nehmen

Auch Vorgesetzte können sich ruhig andere Meinungen anhören, auf Stichhaltigkeit prüfen und gegebenenfalls bei ihren Entscheidungen berücksichtigen. Deshalb werden sie nicht weniger respektiert. Ganz im Gegenteil!

■ Gemeinsame Werte etablieren

Verständigen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern auf gemeinsame Werte: Wie wollen Sie zusammenarbeiten, wofür wollen Sie als Team und als Unternehmen stehen?

■ Authentisch sein

Gutes Führen beginnt damit, sich an die eigene Nase zu fassen. Heißt: Führungskräfte müssen Werte wie Pünktlichkeit, Respekt, Aufmerksamkeit und Toleranz, die sie von ihren Mitarbeitern erwarten, selbst vorleben.

■ Wir-Gefühl erzeugen

Mit gemeinsamen Aktivitäten schaffen

■ Arbeitgeber-Marke entwickeln

Wer ernsthaft und nachhaltig in das Image des eigenen Betriebs inves-

„Gute Chefs haben die besseren Mitarbeiter“:

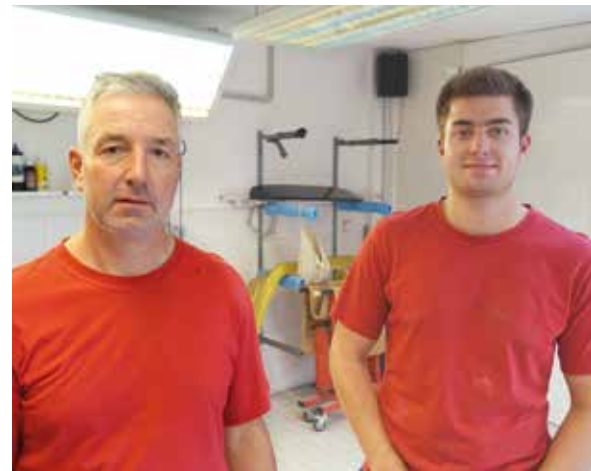
Führung und Kommunikation in Handwerksbetrieben

Hier finden Sie nützliche Infos und Tipps rund um das Thema „Fachkräfte führen, binden und halten“.

www.personal.handwerk2025.de



Burkhard Sander (Bild Mitte) beriet Uwe und Christian Stiel (Bild rechts) bei der geplanten Verlagerung ihres Betriebs in Bad Wildungen (Bild links)



Repanet

Kompetente Beratung bei der Werkstattplanung

Bauliche Veränderungen sind für Werkstätten in der Regel keine alltägliche Sache. Gut, wenn man da auf einen erfahrenen Spezialisten bauen kann. Der Architekt Burkhard Sander, Mitglied im Repanet Beraterteam, hat sich auf Karosserie- und Lackierbetriebe spezialisiert.

„Bauliche Veränderungen sind eine Investition, bei der es für die Beteiligten oft ums Ganze geht“, erklärt Burkhard Sander. In der Erstberatung, die Repanet Betriebe buchen können, analysiert er den Status quo. „Wichtig ist die Zielsetzung: Weshalb ist der Umbau geplant? Welche Aufgabenfelder will man abdecken? Welches Budget steht zur Verfügung?“

Bei der Fahrzeuglackiererei Stiel in Bad Wildungen ging es um eine größere Baumaßnahme: In einigen Jahren steht in dem Familienunternehmen ein Generationswechsel an. Der Betrieb, das kam im Beratungsgespräch heraus, würde in der derzeitigen Form und Größe auf lange Sicht wohl nicht wettbewerbsfähig bleiben. Daher wünschten sich Betriebsleiter Uwe Stiel und sein Sohn Christian mehr Fläche und eine Optimierung der Pro-

zesse. Für die Lackierung von Kleintransportern brauchte man eine höhere Lackierkabine, dazu eine kombinierte Lackier- und Trockenkabine. Auf dieser Basis erstellte Sander ein Konzept mit Kostenschätzung und besichtigte mit den Stiels zwei Grundstücke, die in Frage kamen. Die von ihm empfohlene Parzelle hat Uwe Stiel inzwischen gekauft – die Baumaßnahmen werden in Kürze beginnen.

„Es geht hier um eine Investition von 1,2 Millionen Euro“, sagt Sander. „Viel Geld. Da soll die neue Halle auch perfekt sein.“ Daher setzt er bei der Planung die Prioritäten auf Funktionalität und Wirtschaftlichkeit. Seine Empfehlung lautet: „Natürlich sollten sich Mitarbeiter und Kunden wohlfühlen – aber dafür braucht es keinen Luxusbau. Stecken Sie möglichst viel Budget in die technische Ausstattung und hochwer-

tige Arbeitsmaterialien. Damit wird letztlich der Umsatz gemacht.“

Bei seinen Beratungen für Repanet hat Burkhard Sander festgestellt, dass ein Betrieb im Durchschnitt von jeder Arbeitsstunde nur 32 bis 34 Minuten tatsächlich abrechnen kann. „Während des Reparaturprozesses sollte ein Fahrzeug möglichst nicht mehr als vier Mal bewegt werden – aber in manchen Betrieben passiert dies bis zu zehn Mal.“ Er ist überzeugt, dass sich dieser Wert durch gute Raumplanung auf 40 bis 42 Minuten steigern lässt. „Und das ist eine Größenordnung, die sich bereits bemerkbar macht – vor allem für Betriebe, die besonders auf Effektivität achten müssen, weil sie viel mit Schadensteuern und Versicherungen zu tun haben.“

Betriebliche Planung

Kennzahlen-Kompass verschafft Durchblick

Mit dem Kennzahlen-Kompass erhalten Lackier- und Karosseriebetriebe wichtige Einblicke in die wirtschaftliche Situation ihres Betriebs. So können relevante Daten abgerufen und geeignete Maßnahmen eingeleitet werden, mit denen der Geschäftserfolg gesichert werden kann.

„Es ist unumgänglich, die wichtigen Kennzahlen im Blick zu behalten. Nur dann ist langfristiger Erfolg planbar.“ Nach dieser Devise hat Repanet Berater Michael Zülch den ersten Online-Betriebsvergleich der Karosserie- und Lackierbranche entwickelt: den „Kennzahlen-Kompass“. Hier können sich die Betriebe einen Überblick über ihre wichtigen betrieblichen Daten verschaffen. Seine Erfahrung: Im hektischen Tagesgeschäft fehlt vielen Betrieben die Zeit, sich intensiver mit Personal- und Fixkosten, Produktivität, Lohnumsatz oder Preisen zu beschäftigen.

Bequeme Eingabe, prompte Ergebnisse

Das praktische Onlinetool ist übersichtlich und intuitiv zu bedienen: Am PC geben die Nutzer ihre betrieblichen Daten einfach über eine Maske ein. Die Auswertung erfolgt umgehend. Ein Ampelsystem zeigt dem Nutzer, wo es rundläuft und wo Verbesserungsbedarf besteht. Das anonymisierte Verfahren ermöglicht darüber hinaus Wettbewerbsvergleiche nach Region, Betriebsgröße und Anteil der Schadensteuerung am Geschäft. „Der Kennzahlen-Kompass setzt da an, wo die standardisierte, tagtägliche Buchhaltung keine Erkenntnisse liefert, weil sie die spezifischen Parameter der Branche nicht berücksichtigt“, so Zülch.

Vergleichen und verbessern

Daniel Höhn von der HÖHN Auto- und

Werbetechnik in Kitzingen hat das Programm getestet: „Der Kennzahlen-Kompass gibt konkrete Antworten und zeigt Verbesserungspotenzial auf. Wir haben bereits viel dazugelernt und planen derzeit erste Maßnahmen.“ Besonders das Beratungsangebot, bei der telefonisch oder persönlich konkrete Handlungsempfehlungen besprochen werden, sieht er positiv.

Effektivität steigern

Frank Witte vom Autozentrum Stevens & Hülsdonk in Voerde hat den Betrieb gemeinsam mit Geschäftspartner Harald Böttcher erst Anfang 2017 übernommen. Bis dahin waren Buchhaltung und Zahlen für den gelernten Kfz-Mechaniker kein Thema. Da kam der Kennzahlen-Kompass Ende 2018 gerade rechtzeitig: „Wichtig sind uns der Vergleich der Kennzahlen mit der Bilanz und ein Einblick, wie wir uns im Vergleich zum Wettbewerb positionieren. Mittelfristig erhoffen wir uns, die Effektivität unseres Betriebs zu steigern“, erklärt Witte.

Schwachstellen analysieren und Beratung nutzen

Auch bei der Fernandez GmbH & Co. KG in Nördlingen fällt die Bewertung positiv aus: „Der Kennzahlen-Kompass ist leicht zu bedienen und die Darstellung der Zahlen übersichtlich. Man erhält schnell einen Vergleich mit anderen Betrieben“, freut sich Inhaber und Geschäftsführer Karl-Heinz Fer-



Mit dem Kennzahlen-Kompass hat Michael Zülch (Bild oben) ein Tool zur besseren strategischen Planung für Karosserie- und Lackierbetriebe entwickelt. Bei der Fernandez GmbH in Nördlingen (Bild unten) hat man damit gute Erfahrungen gemacht.

nandez. Nach der Kennzahlenanalyse schlugen die Berater von zülchconsulting um Geschäftsführer Michael Zülch vor, eine Abteilung umzustrukturieren und personell neu auszurichten. „Eine falsch besetzte Führungsposition kann negative Auswirkungen für die ganze Abteilung haben. Wir haben durch einen Wechsel unser Ergebnis gleich verbessert“, so Fernandez. Für ihn hat sich die Beratung gelohnt: „Wichtig ist, dass alles reibungslos läuft. Deshalb empfehle ich eine professionelle Beratung, die die eigenen Zahlen analysiert und mögliche Schwachstellen offenlegt.“

Azubi-Kampagne

Die Ausbildung deines Lebens

Repanet hat eine Kampagne entwickelt, um mehr Jugendliche für eine Ausbildung im Kfz-Handwerk zu gewinnen. „Die Ausbildung deines Lebens“ startet mit einer aufmerksamkeitsstarken Postkartenaktion. Eine Karte zeigt beispielsweise einen Lackierer, der mit seinem Atemschutzhelm entfernt an Darth Vader aus „Star Wars“ erinnert – darunter steht: „Möge der Autolack mit dir sein.“

„Natürlich wollen wir vor allem für eine Ausbildung in der Kfz-Branche werben“, erklärt Repanet Vorstandsmitglied Andreas Keller. „Aber deswegen muss das Ganze ja nicht stocksteif und bierernst daherkommen.“ Die zehn Kartenmotive zu den Berufen Fahrzeuglackierer, Karosseriebauer und Kfz-Mechatroniker sollen von den Repanet Betrieben auf Jobmessen, an Tagen der offenen Tür, bei Schulbesuchen oder ähnlichen Gelegenheiten verteilt werden. Die Jugendlichen können sich dann telefonisch oder per Mail an den jeweiligen Betrieb wenden oder auf der Karte Namen und Anschrift eintragen und sie in den nächsten Briefkasten werfen. Danach nimmt der Betrieb Kontakt mit ihnen auf. Weitere Infos dazu auf www.die-ausbildung-deines-lebens.de



Repanet bringt neuen Technik-Newsletter heraus

Die Zukunft für elektrisch angetriebene Fahrzeuge sieht glänzend aus. Doch beim Umgang mit Hybridmotoren, Hochleistungsbatterien etc. ist vieles noch unklar. Klar ist: Wer keine entsprechende Weiterbildung absolviert hat, darf Hochvoltfahrzeuge (HV-Fahrzeuge) nicht einmal rangieren. Im neu erschienenen Newsletter werden wichtige Fragen rund um das Thema beantwortet. Es wird erklärt, welche technischen Herausforderungen sich bei der Reparatur von HV-Fahrzeugen stellen und wie Betriebe sich am besten darauf vorbereiten können. Dieser fundierte Überblick über das Thema ist für jeden Betrieb hilfreich.

Mitglieder, die sich bei repscore.net angemeldet haben, können dort die aktuelle Version abrufen. Darüber hinaus kann der Technik-Newsletter beim Repanet Service-Center angefordert werden.

Experten-Fokus im Kloster

Am 12. und 13. November veranstaltet Repanet im Kloster Haydau in Morschen bei Kassel für seine Mitglieder einen zweitägigen Experten-Fokus. Die Themen sind Betriebliches Gesundheitsmanagement und Notfallplanung. Gesundheitsmanagement steht inzwischen in vielen Unternehmen auf der Agenda. Es kommt nicht nur den Mitarbeitern zugute, sondern auch dem Unternehmen. „Gesunde Mitarbeiter sind zufriedener und erfüllen ihre Aufgaben besser“, erklärt Expertin Simone Spielker, die darüber in Morschen referieren wird. Über Notfallplanung spricht Unternehmensberater Klaus Steinseifer. „Familiunternehmen sind meist stark durch die Person des Chefs oder der Chefin geprägt“, sagt er. „Fällt sie oder er zeitweilig oder dauerhaft aus und gibt es dann keine Strategie für den Notfall, kann das im schlimmsten Fall den Ruin des Betriebs bedeuten.“ Er erklärt beim Experten-Fokus, wie ein wirkungsvoller Notfallplan aufgebaut sein sollte.

Weitere Informationen und Anmeldung über das Repanet Service-Center unter 0800 2 737 263.



ERFOLG IST TEAMWORK.

Fit für die Zukunft?

Der Unfallschadenmarkt verändert sich, die Anforderungen steigen. Nur wer früh genug reagiert, wird auch künftig erfolgreich sein.

Es ist Zeit für eine Top-Performance.

Das Werkstattnetzwerk Repanet e. V. von Standox unterstützt zukunftsorientierte Autoreparaturbetriebe dabei, sich für die Zukunft perfekt aufzustellen.

Von einer besseren Auslastung bis zur optimalen Kundenansprache – die erfahrenen Repanet Berater sehen, wo Sie Potenzial verschonen. Und entwickeln individuelle Lösungen – professionell, vertrauensvoll und persönlich.

Profitieren Sie von einem starken Netzwerk.

Beste Kontakte in die Branche, eine starke Interessenvertretung und persönliche Beratung auf höchstem Niveau – Repanet Betriebe haben einen starken Partner im Rücken. Und sie helfen sich gegenseitig: im vertrauensvollen Austausch in familiärer Atmosphäre.

Verbessern Sie Ihre Chancen im Wettbewerb und werden Sie Teil von Repanet!

Mit Netzwerken auf die Poleposition

Karosserie- und Lackierbetriebe, die zu Repanet oder IDENTICA gehören, verbessern ihre Auslastung, Kundenansprache, Rentabilität und damit ihre Wettbewerbschancen. Eine Zugehörigkeit zu beiden Netzwerken ist seit einiger Zeit möglich und bringt Werkstätten noch mehr in die Poleposition des Marktes. Zum Beispiel die Manfred Paul GmbH in Reutlingen.





Stefan Linderer, IDENTICA-Berater: „Die Betriebe müssen eine Mindestgröße haben und Standards bei der technischen Ausstattung und Infrastruktur erfüllen.“



Manfred Paul, Inhaber einer Karosserie- und Lackierwerkstatt in Reutlingen, ist sowohl Mitglied bei Repanet als auch bei IDENTICA.



In Deutschland gibt es etwa 3.050 Karosserie- und Lackierwerkstätten, die derzeit stabile Umsätze erwirtschaften oder sogar leicht auf Wachstumskurs sind (laut ZKF-Branchenbericht 2018). Dennoch steigt der Wettbewerbsdruck, etwa durch gestiegene Energie- und Personalkosten und das Schadenmanagement der Versicherer, das immer mehr an Einfluss gewinnt.

Herausforderungen im Netzwerk meistern

Mit der Zugehörigkeit zu einem Werkstattnetzwerk oder -system lassen sich die Herausforderungen einfacher meistern: Repanet, vor über 20 Jahren von Standex ins Leben gerufen, hat in Deutschland heute rund 210 Mitglieder – eins davon ist die Manfred Paul GmbH in Reutlingen. In den vergangenen fünf Jahren hat der Karosserie- und Lackierbetrieb regelmäßig Services des Netzwerks genutzt, etwa individuellen Support, Weiterbildungs- und Marketingmaßnahmen und den regelmäßigen Austausch mit den Netzwerk-Kollegen. Seit nunmehr zwei Jahren gehört der Betrieb auch zum Werkstattsystem IDENTICA. „IDENTICA suchte neue Partner in unserer Region“, erklärt Geschäftsführer Manfred Paul. „Die Aufnahme war für uns problemlos, da

wir schon seit vielen Jahren die Anforderungen erfüllen: Wir sind seit zehn Jahren Eurogarant-Betrieb, ISO-9001-zertifiziert sowie DEKRA- und TÜV-geprüft.“

Qualitätssicherung mit Brief und Siegel

Darüber hinaus gibt es weitere Voraussetzungen für eine IDENTICA-Mitgliedschaft. „Die Betriebe müssen eine Mindestgröße haben und Standards bei der technischen Ausstattung und Infrastruktur erfüllen“, erklärt IDENTICA-Berater Stefan Linderer. „Nach der Aufnahme erwarten wir zudem die Einhaltung eines einheitlichen Erscheinungsbildes, Qualitätssicherung und die kontinuierliche Qualifikation der Mitarbeiter.“

Diese Kriterien werden alle zwei Jahre überprüft, bei Nichteinhaltung muss nachgebessert werden. Sechs IDENTICA-Systemberater und das Servicecenter in Köln betreuen die Betriebe, geben Hilfestellung in Betriebswirtschaft, bei der Werkstattausrüstung, im Großkundengeschäft sowie bei Werbung und Marketing. Ein großes Weiterbildungsangebot und regelmäßige Netzwerktreffen gehören auch dazu.

Austausch versus Konkurrenzdenken

Das schätzt Manfred Paul. „Der Austausch im Netzwerk läuft sehr gut, da der nächste Wettbewerber recht weit weg ist und so kein Konkurrenzdenken auftritt. Durch Stefan Linderer erfahren wir, was in der Branche los ist, welche neuen Werkzeuge und Produkte es gibt. Das ist sehr hilfreich bei Neuinvestitionen. Wir nutzen auch den Support bei Werbung.“ Paul bewertet die IDENTICA-Mitgliedschaft positiv. Inzwischen sind bereits diverse Schadensteuerer auf den Betrieb aufmerksam geworden und neue Kooperationen entstanden.

Eine parallele Mitgliedschaft bei Repanet und IDENTICA ist, wie Stefan Linderer bestätigt, bisher noch selten. „Aber beides schließt sich natürlich nicht aus“, sagt er. „Im Gegenteil: Angesichts des Wettbewerbs ist es eine gute Möglichkeit für die Betriebe, ihren Ruf als Qualitätswerkstatt weiter zu festigen, Schadensteuerer auf sich aufmerksam zu machen und zusätzliche Kunden zu erschließen.“



Classic Days

Rennlegenden auf dem Standox Stand

Wie bereits in den vergangenen Jahren präsentierte sich Standox Anfang August wieder auf den „Classic Days“, dem großen Oldtimer-Treffen auf Schloss Dyck am Niederrhein. Dabei besuchten auch zwei deutsche Rennlegenden den Standox Stand.

Insgesamt, so schätzten die Veranstalter, dürften über 50.000 Besucher in diesem Jahr an den Niederrhein gekommen sein. Zu sehen gab es genug: Vom kutschenähnlichen Schnauferl aus Kaisers Zeiten bis zum aktuellen Supersportwagen, von der winzigen Isetta bis zum riesigen US-Straßenkreuzer, von der Familienkutsche bis zum Formel-1-Renner

– kaum eine Fahrzeugklasse oder Epoche, die auf dem weitläufigen Areal vor dem Wasserschloss nicht vertreten war.

Standex bot den Oldtimer-Besitzern wieder seinen Farbtonmess-Service an: Anwendungstechniker ermittelten vor Ort die Farbtöne und erstellten präzise Farbmischformeln – wertvolle Daten für even-

tuelle Lackreparaturen an den Oldies. „Auf Wunsch“, erklärte Armin Sauer, Color Management Spezialist & Trainer Standox Deutschland, „haben wir den Besitzern auch spezialisierte Standox Lackierbetriebe in ihrer Nähe genannt.“ Am Standox Stand konnten die Besucher auch einige Oldtimer in Augenschein nehmen. Neben einem Mercedes 300



SEL und einem Porsche 911 zog vor allem ein Riley 12/4 Special die Blicke auf sich. Den britischen Klassiker aus den 30er-Jahren hatte Standox Kunde Alexander Haller aus Berlin mitgebracht.

Da riskierten auch zwei frühere Rennsport-Stars einen Blick: Ellen Lohr, ehemalige Fahrerin in der Deutschen Tourenwa-

gen-Meisterschaft (DTM) und bei der Rallye Dakar, und Klaus Ludwig, dreimaliger DTM-Champion und mehrmaliger Sieger beim 24-Stunden-Rennen von Le Mans, fachsimpelten auf dem Standox Stand mit Gästen und Technikern.

Auf den Classic Days konnten die Oldtimer-Fans wieder unzählige Klassiker bewundern. Auch Rennsport-Prominenz kam, darunter Ellen Lohr (linke Seite, obere Reihe, Bild Mitte) und Klaus Ludwig (diese Seite (oben, Bild ganz rechts))

Ein früherer Ü-Wagen des Norddeutschen Rundfunks (Bild links unten) gehörte zu den ausgefallensten Fahrzeugen auf den Classic Days.





Neue Standothek „Classic Cars“

Standox hat seine bewährte Standothek „Classic Cars“ überarbeitet und neu aufgelegt. Der Ratgeber enthält neben Tipps für die Lackrestaurierung von historischen Fahrzeugen auch einen Exkurs über die Geschichte des Autolacks und die Farb-trends vergangener Epochen.

Die Standothek unterstützt Betriebe, die sich mit der Old- und Youngtimer-Restaurierung beschäftigen wollen. Sie hilft dabei, den Reparaturaufwand abzuschätzen, historisches Blech vor Korrosion zu schützen, den richtigen Farbton zu finden, den passenden Lack umweltgerecht zu mischen und einer neuen Oberfläche den originalgetreuen Glanz zu verleihen.

Die Standothek „Classic Cars“ kann über den Standox Fachberater bezogen werden. Darüber hinaus steht sie unter www.standox.de/standothek zum Download bereit.





Christian Glutting (links), Mitarbeiter im Autohaus Reinhardt in Pirmasens, durfte sich freuen: Im Rahmen einer Verlosung gewann er einen komplett ausgestatteten Werkzeugwagen. Die Preise gestiftet hatten mehrere Unternehmen aus dem Automotive-Bereich, darunter auch Standox, Spies Hecker, Cromax und Axalta. Remi Strupp, Geschäftsführer von Autolack Burmeister (rechts), dem für das Autohaus Reinhardt zuständigen Service- und Handelspartner von Standox, übergab den Preis an den Gewinner.



Mit 88 Teilnehmern sehr gut besucht war der Expertentreff der Autolack Klaus GmbH im Frühjahr. Das lag vor allem an den spannenden Themen: Das digitale Farbtonmanagement – Thema des ersten Referats – ist in vielen Werkstätten bereits Realität. Doch mit der „Standwin iQ Cloud“ geht Standox den nächsten Schritt: Damit lässt sich nicht nur der Lackierprozess digitalisieren, sondern die ganze Werkstatt. Im zweiten Vortrag sprach Repanet Vorstand Andreas Keller darüber, dass Handwerksbetriebe eine attraktive und nach außen sichtbare Unternehmenskultur entwickeln müssen, um Personal zu gewinnen und zu halten. „Früher haben sich Jugendliche, die eine Ausbildung suchten, und Fachkräfte bei den Betrieben beworben“, erklärte Keller. „Heute bewirbt sich eher ein Betrieb bei den Jugendlichen und den Fachkräften.“



Der Standox Bulli brachte Würstchen

Eine leckere Überraschung für die Standox Kunden in Nordwestdeutschland: Im Juni und Juli besuchten Fachberater des Standox Service- und Handelspartners Wulff rund 50 Karosserie- und Lackierbetriebe zwischen Bremen, Hamburg, dem Emsland und dem Münsterland. Ihr Fahrzeug: der blau weiße Standox T2-Bulli. An Bord: ein Grill, viele leckere Würstchen, Brötchen und Getränke. Vor Ort luden sie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihrer Kunden zu einem kleinen improvisierten Snack ein. „Wir wollten unseren Kunden mit dieser Aktion eine kleine Freude machen und dabei nebenbei die persönlichen Kontakte vertiefen“, sagte Klaus Bardenhorst, Verkaufsleiter bei Wulff. „Das hat funktioniert: Die Aktion ist auch überall sehr gut angekommen.“

Wulff lädt zum Motorrad-Training ein

Über 80 Personen trafen sich am 1. September auf dem Automotive Testing-Gelände in Papenburg im Emsland. Hier befindet sich eine rund 2,6 Kilometer lange Teststrecke, ein verkleinertes Abbild des Hockenheimrings. Auf dem Gelände testeten sonst Autohersteller ihre „Erlkönige“ – diesmal fand hier ein eintägiges Motorrad-Fahrsicherheitstraining des Veranstalters better-ride statt. Gut die Hälfte der teilnehmenden Biker war aufgrund einer Einladung der Wulff GmbH aus Lotte erschienen, darunter viele Mitarbeiter von Wulff-Kundenbetrieben.

„Auf einem Motorrad bekommt man es in jeder Kurve mit den Gesetzen der Physik zu tun“, sagt Wulff-Verkaufsleiter Klaus Bardenhorst. „Darum ist es sehr wichtig, seine Maschine auch in Grenzsituationen noch beherrschen zu können. Das kann man trainieren – und dafür ist ein solches Sicherheitstraining ideal.“ Die Location in Papenburg bot dazu perfekte Voraussetzungen: Auf dem weitläufigen, abgegrenzten Gelände hatten die Biker die Strecke für sich. Und dank unterschiedlicher Leistungsgruppen wurde kein Teilnehmer überfordert. Nicht nur Anfänger oder Wiedereinsteiger, auch routinierte Sportfahrer konnten ihre Fahrfähigkeiten verbessern. Unter anderem wurden Fertigkeiten wie Kurvenfahrt in Schräglage, Lenkimpuls, Blickführung und kontrolliertes Bremsen geübt.



Der Aufwand bei einer Oldtimer-Restauration lässt sich oft nur schwer abschätzen.

Oldtimer-Restauration

Finger weg von Classic Cars?

Schwer zu planen, langwierig, anspruchsvolle Kunden – von der Oldtimer-Reparatur lassen viele Kfz-Betriebe lieber die Finger. Dabei kann das Geschäft mit klassischen Automobilen lohnend sein. Der Kfz-Betrieb Völkle & Völkle im baden-württembergischen Weil am Rhein zeigt, wie man mit Oldtimer-Aufträgen gutes Geld verdient.

Herausforderung Kalkulation

„Regel Nummer eins, wenn man im Bereich Oldtimer gewinnbringend arbeiten möchte: keine Festpreise nennen“, sagt Maik Völkle, der das Familienunternehmen seit 2013 zusammen mit seinem Bruder Jörg leitet. „Alles andere wäre unseriös, denn dafür sind Oldtimer-Aufträge viel zu unvorhersehbar: Das Ausmaß einer Reparatur zeigt sich oft erst auf den zweiten Blick.“

Er weiß, wovon er spricht, denn in seinem Betrieb hat die Arbeit mit Oldtimern neben dem normalen Tagesgeschäft Tradition. Der Geschäftsführer und Lackiermeister nennt deshalb bei neuen Aufträgen höchstens eine Preisspanne

und bleibt danach in engem Austausch. „Außerdem sollte der Besitzer Zeit mitbringen“, sagt er. „So geraten wir nicht unter Druck, das Tagesgeschäft liegen lassen zu müssen.“

Optimale Auslastung

In der Regel setzen Maik und Jörg Völkle ihre Oldtimer-Projekte als Puffer ein, um keinen Leerlauf im Betrieb entstehen zu lassen. In Kombination mit Aufträgen von Privatkunden und Autohäusern erzielen sie damit insgesamt eine sehr gute Auslastung. Die Geschäftsergebnisse sprechen für sich. Das Oldtimer-Geschäft bringt dabei gut fünf Prozent des Umsatzes. Zwischen fünf und 20 Fahrzeuge bearbeitet der Betrieb im Jahr. Die Bearbei-

tungsdauer ist stark vom Aufwand und den Wünschen des Kunden abhängig. „Wir hatten einmal einen Bugatti hier“, erzählt Völkle. „Mit fünf Mann haben wir am Ende daran gearbeitet, damit das Auto nach sechs Wochen rechtzeitig zu einem Oldtimer-Rennen fertiggestellt werden konnte. An anderen Fahrzeugen haben wir länger als ein Jahr gearbeitet.“

Fachliche Qualifikation gefragt

Gerade bei Oldtimer-Kunden, die viel Geld bezahlen und sehr anspruchsvoll sind, muss jeder Arbeitsschritt perfekt ausgeführt werden. Von den Mitarbeitern, die an den Oldtimer-Aufträgen arbeiten, erwartet Völkle aber mehr als nur eine besondere fachliche Qualifikation.



Zwei Kultfahrzeuge für die Fans historischer Sportwagen: Die Corvette C3 „Stingray“ (obere Reihe) und der Jaguar E-Type (untere Reihe) Im Bild unten rechts: Maik (links) und Jörg Völkle.



„Wir haben einige Stammkunden, es kommen aber auch immer wieder neue dazu. Die beste Werbung in diesem Bereich ist und bleibt Mund-zu-Mund-Propaganda.“

„Mir ist wichtig, dass die Arbeiten mit Liebe und dem nötigen Respekt für ein solches Kulturgut durchgeführt werden“, sagt er.

Kommunikationsgeschick gefragt

Ohne den aufrichtigen Bezug zu den Autos und vor allem das besondere Fingerspitzengefühl im Umgang mit den Oldtimer-Besitzern wäre die Völkle & Völkle GmbH in diesem Bereich nie erfolgreich geworden. Denn dafür, dass aus der Reparatur eines Lackkratzers schnell mal eine Komplett-Lackierung inklusive der Anfertigung neuer Karosserieteile werden kann, muss der Kunde von vornherein sensibilisiert werden.

„Egal, ob Oldtimer-Anfänger, den man besonders an die Hand nehmen muss, oder alter Hase, der genau weiß, was alles sein könnte: Wir beziehen unsere Kunden immer mit ein und bitten sie wenn nötig in die Werkstatt, um das Fahrzeug zu besichtigen“, sagt Maik Völkle. „Dann kann eine gemeinsame Lösung besprochen werden. So fühlen sich unsere Kunden in guten Händen.“

Neue Privatkunden

„Wir verdienen zwar nicht schlecht an den Oldtimer-Jobs, aber können bei solchen Projekten nie alle geleisteten Stunden eins zu eins abrechnen“, räumt Völkle ein. „Man darf diese Arbeiten allerdings auch nicht ausschließlich nach

dem Gewinnprinzip bewerten: Dank der Aufträge ist unsere Auslastung optimal und wir gewinnen neue Privatkunden, denn die meisten Oldtimer-Besitzer haben ja auch noch ein neues Auto.“

Neu:

Standex hat einen
Classic Car
Repair Workshop
im Programm.

**Nächster Termin:
Sommer 2020**



Classic Car Repair Workshop

Neues lernen für die Alten

Die Spezialisierung auf die Reparatur von Oldtimer-Lackierungen hat bei Standox Tradition. Karosserie- und Lackierwerkstätten werden unter anderem durch eine Farbtondatenbank, Beratung und passende Reparaturlösungen unterstützt. Jetzt gibt es etwas Neues: Im Juni fand in Wuppertal der erste „Classic Car Repair Workshop“ statt.



An zwei Tagen lernten zwölf Workshop-Teilnehmer die Besonderheiten historischer Beschichtungen, etwa von Nitro-, Acryl- oder thermoplastischen Lacken, kennen. Theorie und Praxis gingen dabei Hand in Hand. „Wir haben sowohl den theoretischen als auch den praktischen Teil enorm intensiviert“, sagte Erik Faßbender, Leiter Training Standox Deutschland. „Die Praxisrelevanz der Informationen und die praktische Arbeit an echten Oldtimer-Teilen machen diesen Workshop so besonders.“

Ein Schwerpunkt des Seminars lag auf dem Korrosionsschutz und der Farbtonfindung. „Einen historischen Original-Farbton mit heutigen Materialien zu treffen, ist gar nicht so einfach“, stellte Michael Fichtner von der Mifi Lackierung im sächsischen Oschatz fest. „Da hilft die digitale Farbtonmessung mit den Color Tools von Standox enorm.“

Aus der Umsetzung lernen

Praktische Erfahrungen konnten die Teilnehmer am zweiten Tag des Workshops sammeln. In Teams wurde die Reparatur alter Lacke mit modernen Produkten geübt. Dafür wurden Original-Teile von echten Oldtimern verwendet. „Wir wollen zeigen, welche Herausforderungen die Reparatur alter Untergründe in der Praxis mit sich bringen kann“, erklärte Faßbender.



Auf viel Interesse stieß auch der Vortrag von Istvan Horvat, Geschäftsführer von CSM Coating Systems, über Chrom-Verspiegelung und Chrom-Lacke. „Solche Ersatzteile sind manchmal schwer zu bekommen und teuer. Da ist das CSM-Verspiegelungsverfahren eine gute Alternative“, sagte Christian Henriet von Lackiertechnik Henriet in Eitorf.

Wiederholungsbedarf

Am Ende zogen die Teilnehmer ein positives Fazit. „Der Aufbau des Seminars hat optimal gepasst. Wer sich in Sachen Oldtimern weiterbilden will, ist hier gut aufgehoben“, so Michael Fichtner. Auch Matthias Gräfe von Gräfe GmbH in Jeßnitz sagte: „Der Workshop war hervorragend strukturiert. Die Vorträge und praktischen Übungen haben mir persönlich viel gebracht.“



Der nächste Classic Car Repair Workshop im kommenden Jahr ist bereits in Planung: „Das Thema Oldtimer ist hochaktuell. Ich kann jetzt schon versprechen, dass wir wieder einen spannenden Workshop auf die Beine stellen werden“, so Erik Faßbender.



Praxistipp

So verarbeiten Sie Standoblue fehlerfrei

Mit seiner einfachen Applikation, dem sparsamen Materialverbrauch und der schnellen Trocknung setzt Standoblue, der wasserbasierte Basislack von Standox, Maßstäbe. Er verbindet erstklassige Produktqualität mit hoher Prozesseffektivität. Erik Faßbender, Leiter Training Standox Deutschland, erklärt in diesem Praxistipp, wie man Standoblue perfekt verarbeitet.

Weitere Informationen

zu Standoblue finden Sie unter
www.standox.de/standoblue.



Lackieren Sie in 1,5 Spritzgängen

Ein Vorzug von Standoblue ist das Lackieren in einem Arbeitsgang. Und so geht's: Lackieren Sie in einem Spritzgang mit normalem Abstand einen gleichmäßigen Lackfilm. Eine komplette Deckung ist hier noch nicht nötig – eine 75- bis 80-prozentige Abdeckung reicht. Legen Sie diesen Spritzgang nicht zu nass an. Der Lackfilm sollte bereits eine leichte Spritznarbe (Struktur) aufweisen.

Es geht ohne Zwischenabluft sofort weiter: Lackieren Sie einen Effektspritzgang aus größerem Abstand in den noch nassen ersten Spritzgang hinein. Arbeiten Sie dabei mit überlappenden Spritzzügen, um eine gleichmäßige und wolkenfreie Deckung zu erzielen. Achten Sie auch hier auf die Ausbildung einer feinen Oberflächenstruktur.

Reduzieren Sie Spritznebel

Bei der Lackierung zusammenhängender Bauteile, zum Beispiel einer ganzen Fahrzeugseite, sollten die Überlappungszonen des ersten und zweiten (Effekt-) Spritzgangs versetzt angeordnet werden. Das hilft, Spritznebel zu reduzieren.

Vermeiden Sie Wolkenbildung

Die Kontrolle der Wolkenbildung und Effektorientierung ist an sich einfach. Dennoch kann es passieren, dass Sie mit dem Ergebnis unzufrieden sind. Das kann an der falschen Lackierpistole oder einer falschen Düsenbestückung liegen – oder einfach an einer komplexen Farbtonformulierung. Lackieren Sie in diesem Fall einen weiteren Effektspritzgang. Nehmen Sie dabei einen noch größeren Abstand als beim ersten Effektspritzgang und achten Sie auf die gleichmäßige

Überlappung der Spritzzüge. Aber Achtung: Der zusätzliche Effektspritzgang kann nur appliziert werden, solange der Basislackfilm noch nass ist! Hat er bereits begonnen, abzulüften, ist dies nicht mehr möglich.

Nutzen Sie das Anwendungsvideo

Weitere Tipps finden Sie in den Anwendungsvideos aus der Reihe „Standovision“ auf dem Standox YouTube-Kanal (www.youtube.de/standox-online). Dort erhalten Sie viele Anleitungen und gute Tipps von erfahrenen Profis, zum Beispiel zur Markierung der Überlappungszonen.



Lagerverwaltung

Alles da, wo es hingehört?

Ordentlich und strukturiert, so sollte ein Lager im Idealfall sein. Leider wird es im Werkstattalltag oft zum genauen Gegenteil. Wie man mit ein paar Maßnahmen eine einfache und effektive Lagerverwaltung aufbauen kann, wird hier erklärt.

Viele Betriebe kennen das Problem: Im Lager stehen Kisten mit Neubestellungen wochenlang neben alten Ersatzteilen. Täglich genutzte Produkte werden in verschiedenen Behältern gelagert, und nichts ist dort, wo es sein soll. Auch wenn es nicht gleich in totalem Chaos endet: Eine fehlende oder nicht funktionierende Lagerverwaltung kann die betrieblichen Prozesse erheblich belasten!

Deshalb sollte man ein umfassendes System einführen, das von allen konsequent genutzt wird und Missverständnisse ausschließt. Hierfür bieten sich EDV-Systeme

an, die in der Verwaltung und Organisation aller Produkte helfen, Bestände kontrollieren und gegebenenfalls selbstständig Nachbestellungen aufgeben können. Anlieferungen und Verbrauch werden zuverlässig erfasst, sodass man immer einen Überblick über den Lagerbestand hat. Ein solches System schafft Ordnung in dem Produkt- und Materialbestand und hilft, die Organisation des gesamten Betriebs zu verbessern.

Gleich und Gleich gesellt sich gern
Um die Strukturierung des Lagers einfacher zu gestalten, empfiehlt es sich, ähnli-

che Produkte beieinander zu lagern. Der Bestand wird nach Produktkategorien geordnet, damit können Suchzeiten und Wege verkürzt werden. Doch aufgepasst: Trennen Sie Material- und Werkzeuglager voneinander, auch wenn manches oft zusammen verwendet wird. Das eine hat beim anderen nichts zu suchen.

Achten Sie außerdem immer auf eine detaillierte und unmissverständliche Beschriftung aller Regale, Behälter und Produkte. Vermeiden Sie Abkürzungen, Kürzel oder Spitznamen. Es muss für jeden Mitarbeiter klar sein, welches Pro-

dukt in welchem Regal steht. Geben Sie auch die Mindeststückzahl an, so kommt es nicht zu Überbestellungen oder Engpässen. Eine exakte Kennzeichnung hat noch einen Vorteil: Das System wird weitgehend personenunabhängig. Im Idealfall findet sich jeder Mitarbeiter im Lager zurecht. So können auch neue Kollegen und Auszubildende schnell eingearbeitet werden.

Klare Aufgabenteilung

Doch auch, wenn sich im Lager jeder zurechtfindet, gibt es Aufgaben, die an einzelne Mitarbeiter vergeben werden sollten. Die Verteilung bestimmter Aufgaben beugt Unklarheiten vor und macht Produktbewegungen nachvollziehbarer. So ist beispielsweise ein Mitarbeiter nur für die Warenannahme zuständig, prüft Qualität und Vollständigkeit und gibt Liefertermine weiter, damit klar ist, wann welches Produkt ankommt. Ein anderer übernimmt die Katalogisierung und Zuordnung. So entstehen Arbeitsketten, in denen jeder seinen Zuständigkeitsbereich kennt und die eine spätere Zurückverfolgung einfacher machen, sollte doch mal etwas schief laufen. Klare Zuständigkeiten braucht es übrigens auch, was Ordnung und Sauberkeit im Lager betrifft.

Aufgabenverteilung kommunizieren

Alle Zuständigkeiten, Aufgabenbereiche und Vorgaben nützen nichts, wenn sie

nicht klar und unmissverständlich kommuniziert werden. Ein funktionierendes Lagerverwaltungssystem aufzubauen ist das eine, es im Betrieb erfolgreich und dauerhaft umzusetzen, das andere. Ein geeignetes Mittel für die praktische Umsetzung sind schriftliche Aushänge. Im Lager oder am Arbeitsplatz steht eindeutig, woher welche Teile kommen und wo sie hingehören. Vorgaben zur Sauberkeit

oder Organisation hängen dort aus, wo sie jeder lesen kann. Die Vorgaben sollen präsent bleiben und sich im Arbeitsalltag verankern, ohne dass ständig daran erinnert werden muss. Doch nicht nur die Kommunikation der Regeln ist wichtig: Ohne den ständigen Austausch zwischen einzelnen Betriebsbereichen sowie unter den Mitarbeitern hat das System keinen dauerhaften Erfolg.



Standoventory

Seit Anfang dieses Jahres können K&L-Betriebe ihre Lagerverwaltung und Materialbeschaffung mit dem von Standox entwickelten System Standoventory optimieren. Das Prinzip ist einfach: Wird das Programm eingerichtet oder ein neuer Artikel angelegt, legt der Verantwortliche eine Mindestmenge fest. Wird diese unterschritten, erscheint der Artikel automatisch auf der Bestellliste. Diese kann bearbeitet und zu einem beliebigen Zeitpunkt an den jeweiligen Zulieferer geschickt werden. So bleibt der Lagerbestand mit geringem Aufwand auf einem optimalen Niveau.

Standoventory erfasst nicht nur Produkte von Standox, sondern ist ein umfassendes Lagerverwaltungssystem mit der Möglichkeit, für spezielle Produkte einzelne Barcodes und Etiketten zu drucken. Warenausgänge und -eingänge werden gescannt und der Betrieb hat jederzeit einen genauen Überblick über den gesamten Bestand.

Einfacher und sicherer Fahrzeugtransport auch für Elektrofahrzeuge

Egal ob es sich um ein spannungsfrei geschaltetes Elektrofahrzeug oder um ein nicht fahrbereites KFZ mit Verbrennungsmotor handelt, das revolutionäre Transportsystem **Herkules Transmobil** optimiert die Fahrzeuglogistik im Betrieb – einfach, schnell und sicher.

Von der Annahme bis zur Endabnahme wird das Fahrzeug auf der Herkules Hebebühne per Fernbedienung mit dem Herkules Transmobil bewegt.

Sehen Sie selbst. Hier gehts zum Video...



Herkules Hebeteknik GmbH
Miramstr. 68b
34123 Kassel

Tel.: +49 561 589 07-0
E-Mail: info.de@hedson.com
Website: www.hedson.com



Herkules Transmobil





UNSER TEAM. FÜR IHREN ERFOLG.

ALFA AUTO-LACK
LACKSYSTEME
Auto-Industrie
Handwerk
Gewerbe

AUTOLACK KLAUSS
Auto-Industrie
Handwerk
Gewerbe

**WIR GLAUBEN: VERTRAUEN IST DIE BASIS
FÜR ERFOLGREICHES BUSINESS.**

Deshalb geht es bei Standox nicht nur um bewährte Lacksysteme und zukunftsweisende Technologien, auf die sich Karosserie- und Lackierbetriebe verlassen können, sondern auch um persönliche Beratung. 64 engagierte Fachberater und Standox Experten im Handel stehen Ihnen deutschlandweit mit ihrer technischen Expertise und ihrem Fachwissen zur Seite. Für professionelle Unterstützung, schnelle Problemlösung und verlässliche Beratung. Finden Sie hier Ihren Standox Ansprechpartner:

WULFF
Freunde des Handwerks. Seit 1890.

innocolor
pannenbecker

BURMEISTER
ÜBERZEUGEND ANDERS

FRITZ MÜLLER

gevalhoff
Autolacke • Lackierzubehör

Schwinn
AUTOTEILE



AUTOLACKERBEDARF
Koch



Standox –
die beste Wahl für Profis.

STANDOX

Die Kunst des Lackierens.

