Nr. 99 3,40 €

INTERSTANDOX DEUTSCHLAND

01 2021

Das Fachmagazin für den professionellen Fahrzeuglackierer

Cooler Lack – cooler Look

Kühlschrank in Axaltas Autofarbe des Jahres

> Seite 10

VOC-Xtreme-Plus-Klarlack K9600

„Etwas Vergleichbares findet man derzeit nicht“

> Seite 14

„HEFT IM HEFT“

Die Vorteile eines starken Netzwerks auf sieben Seiten

Repanet Mein Verein!

Zukunft gestalten

Titelthema: Zukunft gestalten – Chancen und Perspektiven unserer Branche – auch in schwierigen Zeiten. Unter anderem: Interview mit Mathias Bucksteeg und Torsten Schmidt (Bundesverband Farbe) > Seite 4

Editorial: Viele neue Türen öffnen sich 03

Titelthema: Möglichkeiten nutzen – Zukunft gestalten 04

Titelthema: Digitalisierung nimmt Fahrt auf 07

Standox: Wecke den Künstler in dir! 08

Personen: Lisa hat Lack im Blut 09

Partner: Cooler Lack – cooler Look 10

Praxis: Abschied vom Knochenjob 12

Kompakt: Perfekt zur Anpassung von Blautönen 14

Kompakt: „Etwas Vergleichbares findet man derzeit nicht“ 14

Repanet 15

Es muss nicht immer Schadensteuerung sein 16

Neu bei Standox: Caravan-Seminar 17

Regionale Kompaktseminare 2021 18

So profitieren Kinder von Macken 18

Online Persönlichkeit zeigen 19

Titelthema: Flexibel in Verbindung bleiben 20

Titelthema: Manchmal reichen schon kleine Veränderungen 22

Kompakt: HECA wächst weiter 24

Kompakt: Schoch breit aufgestellt 24

Kompakt: Kurzmeldungen 24

Personen: Ein Online-Meeting kann den persönlichen Austausch nicht ersetzen 25

Partner: Alles, was Lackierer glücklich macht 26

Partner: Für Bildung und Gesundheit 28

Partner: „Standox war für mich die erste Wahl“ 29

Positionen: Wir vermissen den persönlichen Austausch 30

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

Verantwortlich: Yasmin Armbruster, Standox GmbH, Christbusch 45, D-42285 Wuppertal

Redaktion: K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH, Köln, Markus Buchenau, Christian Bügel, Veronika Dohmen, Nicolai Jacobs, Isabelle Weber, Luna Wilke

Grafik-Design: Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

Fotos: Wohlmann, Diederichs, Shutterstock (Quality Stock Arts, Pavel Chagochkin, Alexander Supertramp, Gorodenkoff, Yayayoyo), Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz, Deusing, Carbon, Color Company, Alrutz, Fotostudio Rerich, Ralf Poppe, Bonner Autohaus, Wulff, Morale; alle übrigen Bilder: Standox.

TITELTHEMA

Unser Leben hat sich in den letzten Monaten grundlegend verändert: Die Digitalisierung beschleunigt sich, unsere Mobilität passt sich neuen Rahmenbedingungen an, innovative Technologien stellen hohe Anforderungen. Aus den Veränderungen resultieren Chancen. Wie die Branche die Zukunft schon jetzt gestaltet.

Viele neue Türen öffnen sich

Die Welt, wie wir sie kennen, hat sich seit Anfang 2020 grundlegend verändert. Wer hätte vor gut einem Jahr gedacht, dass viele von uns noch immer im Home-Office arbeiten, Restaurants und Geschäfte erst nach und nach wieder öffnen und sich unsere Branche auf anhaltend geänderte Rahmenbedingungen einrichten muss. Doch wie heißt es so schön: Wenn sich eine Tür schließt, öffnet sich irgendwo eine andere. Offensichtlich öffnen sich gerade in dieser schwierigen Zeit ganz viele Türen: Unsere Branche agiert sehr innovativ, die Betriebe entwickeln Konzepte, um für die Zukunft gerüstet zu sein, die Chancen der Digitalisierung werden gewinnbringend genutzt.

Mit dieser Ausgabe der Interstandox wollen wir deshalb zeigen, welche Perspektiven sich bieten, welche guten Beispiele es in unserer Branche schon gibt und wie wir von Standox versuchen, für unsere Partner beste Lösungen zu entwickeln. Einen kompakten Blick auf die Dinge soll Ihnen dieses Magazin eröffnen: Wir haben das Layout moderner gestaltet, mehr Raum für schöne Bilder und zusätzliche Informationen gelassen. Außerdem gibt es ein Schwerpunktthema – dieses Mal lautet es „Perspektiven 2021“. Sie werden dazu einige interessante Beiträge im Heft finden. Bei der Lektüre wünsche ich Ihnen viel Spaß.

Herzlichst
Ihre

Yasmin Ambrosio

Marketing Leitung Standox Deutschland

Perspektiven 2021

Möglichkeiten nutzen – Zukunft gestalten

Das Leben vieler Menschen, die gewohnten Abläufe und Geschäftsprozesse haben sich in den letzten Monaten grundlegend verändert. Die Digitalisierung hat sich gleichzeitig beschleunigt. Das geänderte Mobilitätsverhalten, neue Assistenzsysteme in Fahrzeugen, sinkende Unfallzahlen und Geschwindigkeitsbeschränkungen werden absehbar nachhaltige Veränderungen mit sich bringen. Was bedeutet dies alles für unsere Branche, für die Fahrzeug- und Lackierbetriebe? Worauf müssen wir uns einstellen, wo liegen die Chancen der aktuellen Situation?

Die Spezialisierung auf besondere Fahrzeuge ist schon seit Jahren ein Trend, der sich weiter verstärken dürfte. Die Restaurierung und Lackierung von Oldtimern fallen in diesen Bereich. Gleiches verspricht auch die stete Zunahme an Youngtimern, die häufig ebenfalls aufwendig gepflegt werden müssen. Viele Standox Kunden sind hier besonders aktiv und zählen zu den Besten ihrer Zunft. Auch die Lackierung von Caravans und Wohnmobilen, deren Zulassungszahlen gerade in der aktuellen Situation immer weiter steigen, bietet Chancen. Mit der Erweiterung der hauseigenen Kapazitäten auf E-Fahrzeuge können Betriebe ebenfalls eine Vorreiterrolle einnehmen. Für deren Wartung und Reparatur braucht es – auch bei der Lackierung – spezielles Know-how, das bisher nur wenige Betriebe vorweisen können. Es geht also darum, an der eigenen Positionierung und an zusätzlichen Angeboten für die Kunden zu arbeiten. Unser Beitrag zu erfolgreichen Geschäftsmodellen ohne Schadensteuerung (s. Seite 16) liefert dazu weitere Beispiele.

Mit guter Kommunikation Kunden binden

Die Bedeutung einer guten Außendarstellung und einer guten Kommunikation wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. In den letzten Monaten hat die Digitalisierung sehr schnell sehr große Fortschritte gemacht. Für viele Menschen →

DETAILLIERTE ANALYSEN

liefert der Branchenbericht des Zentralverbandes Karosserie- und Fahrzeugtechnik (ZKF)

gehören Online-Geschäfte und -Terminvereinbarungen inzwischen dazu. Darauf müssen sich Betriebe einstellen. Der positive Aspekt: Die Nutzung dieser Möglichkeiten reduziert auch den eigenen Aufwand. Kommunikation verlagert sich immer mehr auf die Homepage und die sozialen Medien. Beides liefert viele neue Möglichkeiten, um Kunden zu gewinnen und zu halten. Über Facebook und Co. kann man sehr genau – und kostengünstig – werben und auf den eigenen Betrieb aufmerksam machen. Mit dem Werkstattnetzwerk Repanet unterstützen wir Betriebe dabei, diese Möglichkeiten noch besser zu nutzen (Bericht auf Seite 19).

Neue Formen für Training und Seminar

Zur fortschreitenden Digitalisierung gehören auch die vielfältigen Fortbildungs- und Informationsangebote, die in den letzten Wochen und Monaten online gegangen sind. Auch wenn sich alle die lange entbehrten Präsenzveranstaltungen herbeisehnen, eines ist klar: Die Zukunft wird hybrid sein – Treffen in der Realität und im Video-Meeting. Wer diese Angebote nutzt, kann Zeit und Aufwand sparen. Die Standox Angebote haben viele Kunden wahrgenommen, Online-Trainings und Seminare waren ein großer Erfolg. Mit dem neuen Format InfoMechanika haben wir im vergangenen Jahr ein zusätzliches, sehr gut angenommenes Angebot ins Leben gerufen, das auch 2021 wieder stattfinden wird (s. Seite 20).

Erfolgreich in die Zukunft

Wer fit für die Zukunft sein möchte, beschäftigt sich permanent mit neuen effizienten Technologien. Dabei sind nicht immer nur digitale Lösungen wichtig. In unserem Bericht auf Seite 22 zeigen wir, welche Möglichkeiten zur Energieeinsparung Blockheizkraftwerke, moderne Kabinen – und auch unsere Xtreme-Lacke bieten. Zwei Betriebe berichten von ihren Erfahrungen und Erfolgen, die sie erzielt haben.

In diesem Heft finden sich viele Beispiele für gute und neue Ansätze in der Branche. Auch Mathias Bucksteeg und Torsten Schmidt vom Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz liefern in ihrem Doppelinterview interessante Hinweise. Jede Krise bietet auch Chancen: Den Fahrzeug- und Lackierbetrieben bieten sich deshalb sehr gute Perspektiven, wenn sie ihre Möglichkeiten richtig nutzen.

WEITERE INFORMATIONEN

Hier finden Sie den aktuellen DAT-Report zum Werkstattgeschäft

Digitalisierung nimmt Fahrt auf

Interview mit Mathias Bucksteeg und Torsten Schmidt

Zur Einordnung – welche Bedeutung hat der Bereich „Fahrzeuglackierung“ im Bundesverband?
Bucksteeg: Maler und Fahrzeuglackierer sind beide Profis für anspruchsvolle Beschichtungen. Das verbindet sie, deshalb sind sie in einem Verband. Die Bundesfachgruppe Fahrzeuglackierer betreut Berufsausbildung, Aus- und Weiterbildung ebenso wie die Evaluierung von Applikationsverfahren, die Analyse von Arbeitsprozessen in den Lackierfachbetrieben – und vieles mehr.
Schmidt: Die Fahrzeuglackierbetriebe sind für viele Innungen lebenswichtig, wegen ihrer Expertise, ihrer Marktstärke und ihres Engagements. Deshalb bauen wir unsere Informationsdienste und Services für diese Betriebe weiter aus. Mit dem Institut für Fahrzeuglackierung, dem IFL, unterstützen wir sie in technischen Fragestellungen und bei der Kalkulation.

Welche Herausforderungen sehen Sie für die Branche insgesamt, aber auch konkret für die Fahrzeuglackierer?
Bucksteeg: Die Fahrzeuglackierer müssen u. a. auf eine zunehmende technische Komplexität reagieren – Stichworte sind E-Mobilität, Hochvolttechnik und Sensorik. Das Mobilitätsverhalten ändert sich, durch die Pandemie hat sich hier vieles beschleunigt.
Schmidt: Die Kfz-Versicherer versuchen verstärkt, Schadenaufwendungen zu senken. Aus Sicht der Betriebe ein ständiger Kampf, zumal die Digitalisierung hier zunehmend zu ihren Lasten eingesetzt wird. Die Betriebe müssen Investitionen für eine zeitgemäße Betriebsausstattung finanzieren.

Welche Veränderungen haben sich aufgrund der aktuellen Situation ergeben?
Schmidt: Coronabedingt gab es wohl weniger Verkehrsunfälle, dann also auch weniger Reparaturbedarf.
Bucksteeg: Vieles ist inzwischen wieder aufgeholt, aber die Ausbildungszahlen sind weiterhin niedrig, weil man sich über die Entwicklung unsicher ist. Das darf sich nicht verfestigen.

ZUR PERSON
MATHIAS BUCKSTEEG

ist seit Oktober 2017 Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Farbe Gestaltung Bautenschutz.

ZUR PERSON
TORSTEN SCHMIDT

arbeitet im zum Bundesverband gehörenden Institut für Fahrzeuglackierung (IFL). Davor leitete er viele Jahre ein K&L-Zentrum in Westfalen.

Welche Betriebe werden zukünftig Erfolg haben? Was müssen sie mitbringen?
Schmidt: Das Spektrum der Fahrzeuglackierer ist breit: Lkw-, Bus- und Bahnlackierungen, Industrielackierungen, Sonderlackierungen und Werbetechnik, Smart Repair, das Caravan- und Oldtimergeschäft und vieles mehr sind Bestandteile. Hier bieten sich exzellente Chancen. Serviceorientierung und die Unternehmenskultur werden noch mehr gefragt sein.
Bucksteeg: Die Prozessoptimierung ist eine wichtige Aufgabe zur Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Ergebnisse. Dazu zählen optimierte Arbeitsplätze, gut ausgebildetes Fachpersonal und kompetente Partner. Digitale Prozesse im Schadenmanagement und in der Auftragsabwicklung werden immer wichtiger.

Stichwort Digitalisierung: Wie ist die Branche aufgestellt? Wo ist sie besonders gut?
Schmidt: Die Digitalisierung hat in der Krise noch mehr Fahrt aufgenommen. Viele Unternehmen haben sich in ihren Prozessen von der Terminfindung, der Auftragsannahme bis zur Auslieferung bereits digital aufgestellt. Im Farbtonmanagement wurden erhebliche Fortschritte erzielt.
Bucksteeg: Die Kundenansprache ist ein entscheidender Aspekt. Die Website des Unternehmens ist die erste Adresse, möglichst mit Online-Terminvereinbarung. Die zukünftige Generation der Kunden orientiert sich auf digitalen Plattformen.

Was sind Ihre persönlichen Wünsche für 2021?
Schmidt: Ich persönlich wünsche mir ein faires Miteinander in unserer Gesellschaft. Respekt steht dabei an erster Stelle. Und nach dieser langen Zeit mit Einschränkungen – die Rückkehr in die Normalität.
Bucksteeg: Dem kann ich mich nur voll anschließen.

Wecke den Künstler in dir!

Neues Standox Seminar: Design-Lackierung

Bei der Profi-Lackreparatur geht's um das präzise Nachstellen von Farbtönen und Effekten. Heißt das: Kreativität Fehlanzeige? Keinesfalls! Fahrzeuglackierer können mit ihrem Handwerkszeug viel mehr – dafür schafft Trainer Erik Faßbender von Standox mit dem Seminar „Design-Lackierung" ein Bewusstsein. „Wir wollen Azubis und Fahrzeuglackierern einfach umzusetzende Techniken beibringen, mit denen sich kreative Projekte jenseits der klassischen Reparaturlackierung umsetzen lassen", sagt er. „Die meisten von uns Lackierern haben eine kreative Ader. Diese Kreativität können wir für unseren Beruf nutzen. Werkstätten sollten solche Ambitionen fördern und sie sich fürs Geschäft zunutze machen."

Verspiegelung und Reißlack

Die Teilnehmer lernen unter anderem eine Verspiegelungstechnik kennen, die für Design-Objekte, aber auch bei der Restaurierung von Oldtimern zum Einsatz kommt. Außerdem stehen Effektlackierungen, Mehrfarbenlackierungen und der Einsatz von Plotterfolien auf dem Programm – alle Techniken können im Anschluss direkt eigenständig umgesetzt werden. Damit bereitet das Seminar auch konkret auf die Gesellen- und Meisterprüfung vor.

„Die Teilnehmer lernen, nahezu jeden Gegenstand, der lackierbar ist, mit verschiedenen Spezial-Techniken zu lackieren", sagt Erik Faßbender. „Reparaturbetriebe, die sich einen Kreativ-Experten aufbauen, werden davon profitieren: Sie können sich in ihrer Region mit der Lackierung von Möbeln, Küchen und Design-Objekten ein lukratives zweites Standbein aufbauen und gegebenenfalls sogar ein Alleinstellungsmerkmal schaffen."

Das Seminar „Design-Lackierung" ist für August geplant.

WEITERE INFORMATIONEN

Hier finden Sie das Body & Paint-Eventprogramm 2021

WEITERE INFORMATIONEN

Hier finden Sie das gesamte Standox Seminarprogramm 2021

2022

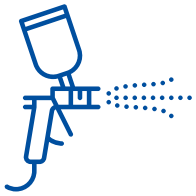
„Im nächsten Jahr schließe ich meine Ausbildung zur Lackiererin ab. Danach möchte ich meine Kenntnisse gerne bei Koopmann Lackierung weiter ausbauen.“

Lisa Dahmen,
Auszubildende bei Koopmann Lackierung

Lisa hat Lack im Blut

Lisa Dahmen (17) befindet sich im zweiten Ausbildungsjahr bei Koopmann Lackierung in Neustadt/Wied nahe Bonn. Den Anstoß, sich in einer so männerdominierten Branche zu versuchen, bekam sie von ihrer Mutter: „Ich habe mich schon als Kind für Autos und Farben interessiert. Meine Mutter hat mich dann auf diese Ausbildung gebracht.“ Ihr Interesse an Autos und Farben verbinden zu können, überzeugte Lisa: „Ich habe meinen eigenen Roller selbst lackiert. Darauf bin ich schon stolz.“

Das Standox Camp, an dem sie gerade teilnimmt, hat ihr beim Start der Ausbildung sehr geholfen: „Das war super. Von der Reparatur von Stoßstangen bis hin zu den Sicherheitsbestimmungen habe ich viel gelernt.“ Kreativität, Vielfalt und Abwechslung zeichnen ihren Beruf aus, sagt Lisa. Nach ihrer Gesellenprüfung möchte sie deswegen ihren Meister machen, um sich noch mehr in ihrem Handwerk austoben zu können.



„Eine hochwertige Oberflächenveredelung abseits der klassischen Fahrzeuglackierung liegt voll im Trend.“

Roger Staneczek, Geschäftsführer der Artur Gevelhoff Autolacke GmbH

Cooler Lack – cooler Look

Kühlschrank in Axaltas Autofarbe des Jahres

Ein großer lackierter Kühlschrank, der im neuen Trainingszentrum der Artur Gevelhoff Autolacke GmbH nahe Ulm steht, dürfte der erste seiner Art sein, der den grün-gelben Farbton ElectroLight von Standox trägt. Roger Staneczek, Geschäftsführer des Unternehmens und Betreiber des Zentrums, hatte den Einfall zu der außergewöhnlichen Lackierung, als er nach einem Eyecatcher für seine neue Niederlassung suchte.

„Ich wusste, dass sich mit Standox Lacken auch auf Kaffeemaschinen oder Küchenfronten brillante Ergebnisse erzielen lassen. Warum also nicht auch auf einem Kühlschrank?“, fragte er sich und setzte sein Vorhaben gleich um. Die Vorgehensweise war dabei gar nicht so anders als beim Fahrzeug: „Lediglich beim Untergrund aus Edelstahl musste man etwas genauer hinsehen und sorgfältig vorgrundieren.“ Als Farbton wählte Staneczek die aktuelle Color of the Year von Axalta – ElectroLight.

Farbton mit Zusatznutzen

Mit der Autofarbe des Jahres gibt Axalta alljährlich einen Farbton bekannt, der durch besondere Produkteigenschaften gekennzeichnet ist. Das grün-gelb schimmernde ElectroLight weist den Weg in eine grüne Zukunft mit zunehmend mehr Fahrzeugen, die irgendwann sogar autonom fahren werden. Durch seine Leuchtkraft und reflektierenden Eigenschaften unterstützt der Farbton eine bessere Wahrnehmung durch LIDAR- und RADAR-Systeme (Light Detection and Ranging und Radio Detection and Ranging), die inzwischen in vielen modernen Fahrerassistenzsystemen zum Einsatz kommen. Das macht ElectroLight zu einem zusätzlichen Sicherheitsfaktor.

Betriebliches Portfolio sinnvoll erweitern

„Mit unserem Kühlschrank in ElectroLight möchten wir die Schulungsteilnehmer dazu ermutigen, sich im Bereich Oberflächenveredelung auch andere Geschäftsbereiche zu erschließen“, so Staneczek. Standox bietet hierfür die geeigneten Produkte, die sich optimal auf vielen verschiedenen Oberflächen verarbeiten lassen. „Gerade im Bereich Betriebsausstattung sehen wir Potenziale: So kommt es immer häufiger vor, dass die Büromöbel die gleiche Farbe haben sollen wie die Firmenfahrzeuge.“

Um diesen und andere Ansätze umzusetzen, hat Gevelhoff im Herbst 2020 sein neues Trainingszentrum in Bibertal eröffnet. „Auf 1.900 Quadratmeter Fläche haben wir großzügige Schulungsräume für kaufmännische Seminare, zwölf praktische Schulungsplätze sowie einen modernen Lackmischraum zur Durchführung coloristischer Seminare“, erklärt Staneczek.

Sowohl bei Fahrzeugen als auch bei Kühlschränken ist eine sorgfältige Vorgehensweise beim Lackiervorgang erforderlich. Mit dem Ergebnis ist Lackiermeister und Verkaufsleiter Hubert Albert von der Artur Gevelhoff Autolacke GmbH mehr als zufrieden: „Es ist richtig schön geworden.“

„Karosserie-Instandsetzung war immer ein Knochenjob. Aber mit dem CBR-System wird es deutlich einfacher und komfortabler.“

Elfie Deusing, Senior-Chefin Deusing GmbH

Abschied vom Knochenjob

Innovation als Erfolgsstrategie

Permanente Marktbeobachtung, realistische Abwägung von Chancen und Risiken und schließlich gezielte Investition in vielversprechende Märkte – mit dieser Strategie haben nicht nur Großunternehmen, sondern auch Handwerksbetriebe Erfolg. Ein Beispiel aus Hessen.

Die Rudolf Deusing GmbH hat ihren Sitz in Bonbaden, einem kleinen Ort mit nur knapp 1.500 Einwohnern südwestlich von Wetzlar. Eine ländliche Region, weitab vom Schuss – gerade darum achtet man bei Deusing auf eine moderne technische Ausstattung. Als einer der ersten Betriebe in der Region haben Senior-Chefin Elfie Deusing, Lackierermeister Markus Deusing und Tochter Isabell Felber vor einigen Monaten in das neue CBR-System der Carbon GmbH für die schonende Karosserie-Instandsetzung investiert.

Zweites Standbein aufgebaut

Als sich Lackierermeister Rudolf Deusing 1987 selbstständig machte, war Karosseriereparatur zunächst kein Thema – in seinem Betrieb wurde nur lackiert. Doch er erkannte bald, dass er allein damit an seinem abgelegenen Standort kein Auskommen finden würde. Er analysierte die Marktlage und baute sich mit Karosserie-Instandsetzung ein zweites Standbein auf. Ein wichtiger Schritt dabei: Das Karosseriereparatursystem „Miracle“ der Carbon GmbH, auf das Deusing auf der Automechanika 2004 aufmerksam geworden war. „Das brauchen wir“, entschied er.

„Die Entscheidung für die Carbon GmbH als Systemlieferant war, rückwirkend betrachtet, goldrichtig“, resümiert heute Senior-Chefin Elfie Deusing. Daher war sie auch besonders gespannt auf das neue Carbon Body Repair-System (CBR), von dem sie über das Internet erfahren hatte.

Leichter und ergonomischer

Ein echtes Hightech-System: Seine Zugkomponenten bestehen aus Carbon und carbonfaserverstärkten Kunststoffen und sind im Vergleich zu anderen Systemen etwa 60 Prozent

leichter – das macht CBR deutlich ergonomischer. Konnte bislang bei der Rückverformung des Blechs an maximal zwei Punkten gezogen werden, lässt sich ein verformtes Blech jetzt über drei oder mehr Positionen weitaus kontrollierter richten. „Dadurch verschieben sich speziell bei langen Seitenwänden an Transportern und Nutzfahrzeugen die Grenzen des Machbaren deutlich“, erklärt Carbon-Vertriebsleiter Siegfried Müller.

Dank des CBR-C1 Power-Inverters können die Bits auch auf modernen, dünnen Karosserieblechen ohne Gefahr von Durchbrand gesetzt werden. Die Bedienung ist einfach: Dank vordefinierter Programme für Anschweißen der Masse, das Setzen von Bits und das Einziehen kommen auch ungeübte Mitarbeiter mit CBR zurecht. Müller: „Seit Oktober haben wir bereits über 60 Systeme an Kunden ausgeliefert. Die Rückmeldungen sind überwältigend.“

Große Zufriedenheit beim Team

Auch bei der Deusing GmbH fällt das Fazit nach den ersten Wochen mit dem CBR-System klar aus: „Durch seine höhere Effizienz“, so Elfie Deusing, „können wir selbstverursachte Schäden oder wirtschaftliche Totalschäden jetzt noch zeitwertgerechter und profitabler richten.“ Schließlich seien ältere Fahrzeuge häufig erhaltenswert, nicht jeder Kunde könne und wolle sich gleich ein neues Auto leisten. Auch für die Mitarbeiter hat CBR einiges verändert. „Karosserie-Instandsetzung war immer ein Knochenjob“ so Deusing. „Aber mit dem CBR-System wird es deutlich einfacher und komfortabler. Unsere Jungs sind äußerst zufrieden und definitiv schneller unterwegs. Das alte System steht jetzt in der Ecke, das fassen die Karosseriebauer nicht mehr an. Wer einmal mit dem CBR gearbeitet hat, nimmt nichts anderes mehr in die Hand!“

„Seit Oktober haben wir bereits über 60 Systeme an Kunden ausgeliefert. Die Rückmeldungen sind überwältigend.“

Siegfried Müller,
Vertriebsleiter Carbon GmbH

Hervorragende Kontrolle bei der Instandsetzung durch erweiterte Zugmöglichkeiten mit dem CBR-System.

Der Mischlack MIX 125 Brillant Blau sorgt bei der Reparatur von Blaufarbtönen für eine perfekte Farbangleichung.

Perfekt zur Anpassung von Blautönen

Mit MIX 125 Brillant Blau hat Standox einen neuen Mischlack auf den Markt gebracht, der bei der Reparatur ausgewählter Blaufarbtöne mit Standoblue für eine tadellose Farbangleichung sorgt.

Blau gilt im Allgemeinen als kühle, sogar kalte Farbe. Doch nach Aussage von Psychologen steht sie ebenso für positive Werte wie Harmonie, Zufriedenheit, Ruhe und Klarheit. Laut dem „Global Automotive Color Popularity Report 2020“ von Axalta ist Blau in Europa der beliebteste chromatische Farbton auf Neuwagen – übertroffen nur von den dominierenden „unbunten“ Farbtönen Weiß, Schwarz und Grau.

Alle Autohersteller bieten in ihren Farbpaletten viele unterschiedliche Blautöne an. Darum bringt Standox mit MIX 125 Brillant Blau einen Mischlack für Standoblue auf den Markt. Das hochchromatische Grünblau kann bei der Reparatur bestimmter Blautöne eingesetzt werden. Es eignet sich sowohl für Effekt- wie Unifarbtöne.

Die Formeln mit MIX 125 Brillant Blau sind jetzt im Online-Farbtonsuchprogramm Standowin iQ verfügbar. Weitere Informationen zu Brillant Blau geben die Standox Produkt Systemberater.

„Etwas Vergleichbares findet man derzeit nicht“

Mit dem neuesten Mitglied in seiner Xtreme-Familie hat Standox die Messlatte noch einmal hochgelegt: Der VOC-Xtreme-Plus-Klarlack K9600 sorgt zum einen für schnellere Durchläufe, verbraucht auf der anderen Seite weniger Energie. Das liegt vor allem an der Trocknung: Er härtet bei 20 °C in 30 bis 55 Minuten aus, bei 40 °C sogar in nur 10 bis 15 Minuten. So weit die Theorie – doch klappt es auch in der Praxis?

Kompletter Verzicht auf die Ofenheizung

Michele Ferrante von Lack Punkt in Darmstadt-Griesheim hat im vergangenen Jahr auf den K9600 umgestellt. Seine Erfahrungen: „Der Klarlack wird in einem Arbeitsgang aufgetragen und ist nach einer halben Stunde Lufttrocknung ausgehärtet. Außerdem ist er zähflüssiger als sein Vorgänger und deckt optimal ab.“ Und obwohl der K9600 im Vergleich zu anderen Klarlacken teurer ist, spart Ferrante: „Wir verzichten jetzt komplett auf die Ofenheizung. Dadurch reduzieren wir unsere monatlichen Ausgaben um rund 500 Euro.“

Auch bei Thomas Schmidt von der Schmidt Karosseriebau GmbH in Bad Vilbel bleibt der Ofen mittlerweile aus. „Nach einer halben Stunde Trocknung haben wir ein perfektes Ergebnis. Damit ist der Klarlack schneller und günstiger als andere Produkte. Etwas Vergleichbares findet man derzeit nicht auf dem Markt.“

Weitere Infos über den Standocryl VOC-Xtreme-Plus-Klarlack K9600 und das Xtreme-System sind unter www.standox.de/K9600 und bei den Standox Produkt Systemberatern erhältlich.

01
2021

Repanet

Mein Verein!

6 TIPPS FÜR ONLINE-DURCHSTARTER

Es muss nicht immer Schadensteuerung sein

Erfolgreich mit alternativen Konzepten

> Seite 16

So profitieren Kinder von Macken

Auch 2021 findet ein Repanet Aktionstag statt

> Seite 18

„Einige Aufträge werden in Betriebe gesteuert, in die sich die Fahrzeugbesitzer normalerweise nie verirren würden.“

Dirk Alrutz, Alrutz GmbH & Co. KG

Es muss nicht immer Schadensteuerung sein

Erfolgreich mit alternativen Konzepten

Die Diskussion über die Schadensteuerung läuft seit Jahren. Fast jede Kfz-Werkstatt hat bereits Erfahrungen damit gemacht. Doch es gibt „gallische Dörfer“: Betriebe, die mit wenig Schadensteuerung auskommen und dennoch erfolgreich sind.

Die Color Company GmbH & Co. KG aus Illertissen ist eigentlich ein idealer Kandidat für Schadensteuerung: Das Unternehmen ist groß, es verfügt über ein 2.600 Quadratmeter großes Betriebsgebäude und hat 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Aber: „70 Prozent unseres Geschäfts machen wir mit Privatkunden, Autohäusern, Flotten, Firmenkunden und Industrieaufträgen“, so Geschäftsführer Uli Frenzel. „Das sind unsere Hauptgeschäftsfelder – nicht die Schadensteuerung.“

Boomender Markt: Reparatur von Wohnmobilen

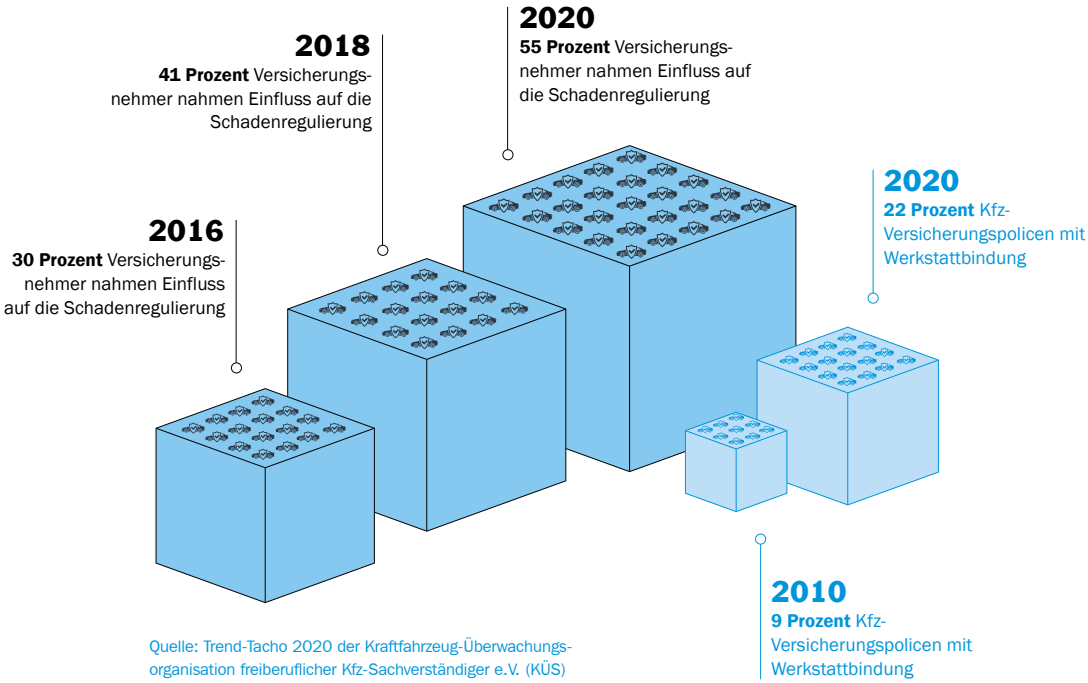
Als lukrativ haben sich für die Color Company Spezialangebote erwiesen, etwa die Bearbeitung von Großfahrzeugen – und die Reparatur von Wohnmobilen und Caravans. Frenzel: „Das ist ein wachsender Markt, auf den wir uns noch stärker einlassen wollen.“

Ganz ohne Schadensteuerung geht’s aber doch nicht: Mittlerweile entfallen rund 30 Prozent des Geschäfts auf gesteuerte Aufträge. Kein Problem für Uli Frenzel: „Schadensteuerung ist nicht grundsätzlich schlecht. Manche Aufträge haben uns sogar neue Privatkunden beschert. Aber wir arbeiten nur mit wenigen Schadensteuerern zusammen. Und offen gesagt: Manche kommen mir nicht ins Haus.“

Umsetzung der Schadensteuerung teilweise fragwürdig

Ähnlich zurückhaltend ist man bei der Lackiererei Alrutz in Georgsmarienhütte. Geschäftsführer Dirk Alrutz betont: „Ich habe keine generellen Vorbehalte gegen Schadensteuerung. Aber ihre Umsetzung ist teilweise fragwürdig: Manche Aufträge werden in Betriebe gesteuert, in die sich die Fahrzeugbesitzer normalerweise nie verirren würden.“

Alrutz arbeitet mit zwei Schadensteuerern zusammen, aber der Umsatzanteil liegt in seinem Betrieb unter zehn Prozent. Er setzt stattdessen auf einen guten Draht zu Privatkunden und Autohäusern – auch mit aktiver Kundenkommunikation.



Quelle: Trend-Tacho 2020 der Kraftfahrzeug-Überwachungsorganisation freiberuflicher Kfz-Sachverständiger e.V. (KÜS)

„Wir werben in der Lokalpresse, unterstützen regionale Events und machen Sport-Sponsoring.“ Unter anderem kooperiert er mit einem Motorsport-Team, das beim „Osnabrücker Bergrennen“ mitfährt – in Fahrzeugen, die ihre Rennlackierung natürlich in Georgsmarienhütte erhalten haben.

Auch im Lackiercenter Ibbenbüren liegt der Anteil der gesteuerten Schäden unter zehn Prozent. Woran das liegt, lässt sich nicht so einfach erklären. „Es hat sich so ergeben“, sagt Geschäftsführer Viktor Specht. „An diesem Standort gibt es uns erst seit 2016. Die Anforderungen an Betriebe in der Schadensteuerung sind recht hoch – das war für uns bisher noch keine Option. Und bislang sind wir auch ohne Schadensteuerung zurechtgekommen.“

Standortfaktor nicht zu unterschätzen

Ein kompetentes Team, handwerkliche Qualität und guter Service, günstige Preise, eine moderne Ausstattung und ein breites Leistungsangebot sind Erfolgsfaktoren des Unternehmens – und der Standortfaktor. „In unserer Region“, so Specht, „gibt es weit und breit kaum einen vergleichbaren Betrieb. Wir können uns bis zu einem gewissen Grad auf Mundpropaganda und Kundentreue verlassen.“

ZUR PERSON
ULI FRENZEL
Geschäftsführer Color Company

ZUR PERSON
DIRK ALRUTZ
Geschäftsführer der Alrutz GmbH & Co. KG

ZUR PERSON
VIKTOR SPECHT
Geschäftsführer der Lackiercenter Ibbenbüren GmbH

Zudem ist das Lackiercenter gerade im anspruchsvollen Autohaus-Bereich erfolgreich. „Hier zählen neben der Arbeitsqualität vor allem Schnelligkeit, Termintreue, Verlässlichkeit“, sagt Viktor Specht. „Man muss sich miteinander abstimmen. Das heißt auch, dass wir nichts versprechen, was wir nicht halten können – notfalls muss man auf einen Auftrag auch mal verzichten können.“

Neu bei Standox: Caravan-Seminar

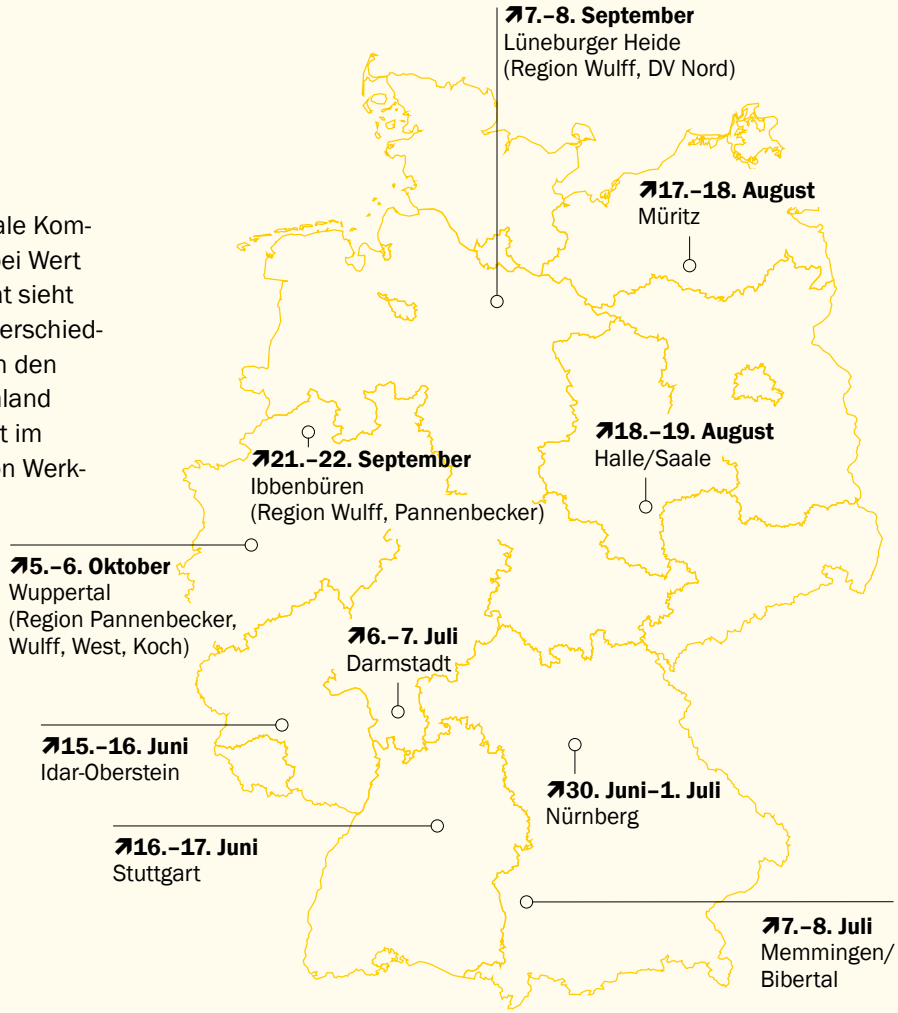
Caravaning boomt. Um die Werkstätten bei der Reparatur und Wartung von Wohnmobilen oder Caravans zu unterstützen, bietet Standox vom 11.–13. August erstmalig ein Caravan-Seminar an. Bei dem lukrativen Markt ist spezielles Know-how gefragt, denn bei verbauten Materialien und Materialstärken unterscheiden sich Reisemobile von herkömmlichen Fahrzeugen.

WEITERE INFORMATIONEN

Hier finden Sie die aktuelle Seminarbroschüre von Standox

Regionale Kompaktseminare 2021

Repanet bietet ab Juni regionale Kompaktseminare an und legt dabei Wert auf Effizienz: Ein neues Format sieht zweistündige Seminare zu unterschiedlichen Themengebieten vor. An den Tagungsorten in ganz Deutschland werden Themen wie Sicherheit im Betrieb oder Digitalisierung von Werkstattprozessen behandelt.



So profitieren Kinder von Macken

Auch 2021 findet ein Repanet Aktionstag statt

Der Repanet Aktionstag 2020 zugunsten des Kinderschutzbundes war ein voller Erfolg. Sieben Repanet Werkstätten öffneten im letzten Jahr an einem Wochenende für den guten Zweck: Kunden konnten in den Werkstätten Bagatellschäden wie Lackkratzer, Schrammen oder Beulen aus ihren Autos entfernen lassen – für kleines Geld: Schon ab 15 Euro wurden manche Schäden repariert. Am Ende kamen so 9.330 Euro zusammen und konnten an den Kinderschutzbund übergeben werden.

Ergebnis von 2020 soll übertroffen werden

Für den diesjährigen Aktionstag hofft Repanet auf eine noch intensivere Beteiligung: „Es wäre toll, wenn es uns 2021 gelänge, noch mehr Werkstätten dazu zu bewegen, mitzuwirken“, so Margarita Debos (Vorstand von Repanet e.V.). Jutta Michels vom Karosserie- und Fahrzeugbetrieb Michels nahe Koblenz war im letzten Jahr dabei und freut sich schon: „Wir alle waren direkt bereit, für so eine tolle Sache in unserer Freizeit zu arbeiten. Wir konnten gar nicht glauben, wie viele Kunden an dem Tag Schlange standen.“ Coronabedingt konnten die zahlreichen Kunden zwar nur auf Abstand empfangen werden, aber: „Es war schön zu sehen, dass auch in Pandemie-Zeiten die Bereitschaft da ist, Gutes zu tun.“

Neben Michels machten 2020 die Repanet Werkstätten Konowski, Fuchs, Ebert, Martin sowie Fair Repair und Palumbo beim Aktionstag mit, sie haben bereits angekündigt, wieder teilzunehmen. Daniel Grein, Geschäftsführer des Kinderschutzbundes Bundesverband e. V., freut sich über eine Wiederholung: „Es ist toll zu sehen, wie groß die Bereitschaft ist, unseren Einsatz für die Rechte und den Schutz von Kindern in Deutschland zu unterstützen.“

6 Tipps für Online-Durchstarter

Dabeibleiben. Posten Sie kontinuierlich (z. B. 2 x im Monat) und bespielen Sie alle Ihre Kanäle (auch Google My Business).

Inhalte sammeln. Ein neues Projekt, ein schönes Foto? Legen Sie potenzielle Materialien direkt an einem festgelegten Ort ab und denken Sie Ihr Online-Profil in Ihrem Alltag mit.

Der Foto-Mix macht's. Nicht alle Bilder müssen vom Fotografen sein. Versuchen Sie, mindestens ein Handyfoto die Woche zu schießen. Machen Sie einmal im Monat ein kurzes Video.

Menschen helfen. Lack ist spannend, noch spannender sind die Menschen dahinter. Stellen Sie Ihr Team und Ihren Betrieb vor, schaffen Sie Identifikation!

Eine knappe Sache: Nutzen Sie besonders bei Facebook und Instagram kurze Sätze. Probieren Sie sich mit Hashtags und Emojis aus.

Reagieren Sie! Bedanken Sie sich für gute Bewertungen, gehen Sie auf konstruktive Kritik ein. Lassen Sie keinen Kommentar unbeantwortet.

Online Persönlichkeit zeigen

Digitalisierungsangebote im Netzwerk

Schon immer sind Empfehlungen ein Erfolgsfaktor bei der Kundengewinnung und dem Anwerben neuer Mitarbeiter. Die Verlagerung der Kommunikation auf Online-Kanäle wie Websites oder Soziale Medien rückt „Google My Business" als Ergänzung für eine persönliche Empfehlung in den Vordergrund. Wer den Namen eines Betriebes in Suchmaschinen eingibt, sieht direkt, wie und wie oft der Betrieb bewertet wurde. Doch: Welche Bedürfnisse hat der Kunde, was muss im Netz über den Betrieb erfahrbar sein?

Das Werkstattnetzwerk Repanet e. V. möchte genau bei diesen Fragen unterstützen. „Es geht um den Aufbau einer Online-Persönlichkeit", erklärt Margarita Debos, Vorstandsmitglied von Repanet. „Wir möchten, dass unsere Betriebe verstehen, was potenzielle Kunden wirklich interessiert." Der erste Schritt, um auch online den Charakter des Betriebes widerzuspiegeln, ist eine professionelle Website. Da oft die Zeit und das Wissen fehlt, komplizierte Seiten aufzusetzen und zu warten, bietet Repanet den Service eines One-Pagers an. Diese Standard-Website führt Besucher durch simples Scrollen durch die Menüpunkte und ist für die Administratoren leicht zu aktualisieren. Dabei kann die Seite nach individuellen Bedürfnissen angepasst werden und ist technisch auf dem neuesten Stand.

Basis geschaffen, was nun?

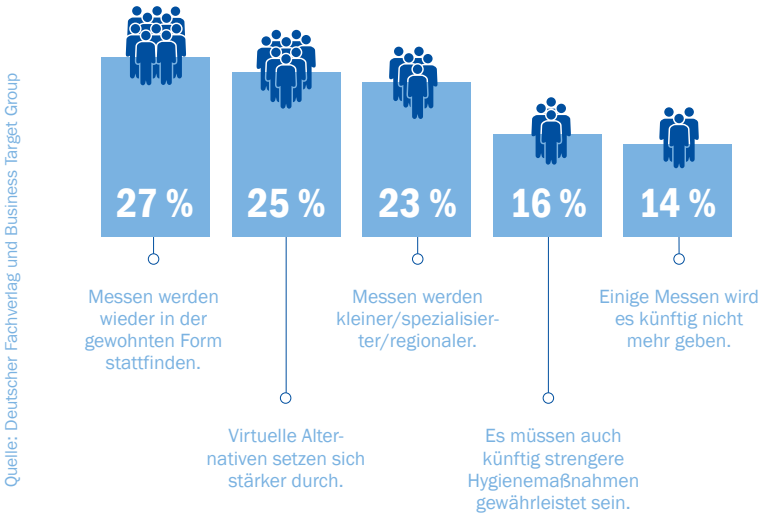
In einem zweiten Schritt soll die Google Bewertung für den Kunden vereinfacht werden. Beim Repanet Service-Center kann man den vom Marketingberater Red Baron konzipierten G-Booster anfragen. Der Kunde legt sein Android-Endgerät auf die würfelförmige Station und diese leitet ihn auf das Profil des Betriebs. Sterne vergeben, absenden, fertig.

Mit dem dritten Schritt stellt Repanet 2021 eine Unterstützung bei der Kommunikation in den Sozialen Medien in den Fokus. Im Service-Center erhältlich sind Themenlisten mit Inhalten für mögliche Postings. Perspektivisch plant Repanet das Angebot eines umfassenden Media-Paketes mit Motiven, Texten und Anwendungsbeispielen. „Im Unterschied zur statischen Website kann man über die Sozialen Medien mit den Kunden interagieren", so Margarita Debos. „Oft fehlen nur die Ideen, wie man anfangen soll."

WEITERE INFORMATIONEN

Kontaktieren Sie für mehr Infos das Repanet e.V. Service-Center

Wie werden sich Messen künftig verändern müssen?



Quelle: Deutscher Fachverlag und Business Target Group

Flexibel in Verbindung bleiben

Neue Wege im Messewesen

Vorträge besuchen, Kontakte knüpfen, Geschäfte machen: Auf Messen wie der Automechanika lernen Besucher Produktneuheiten kennen und informieren sich über Branchentrends und Zukunftsherausforderungen. Im vergangenen Jahr musste das Messewesen allerdings neue Wege gehen: Da fast 75 Prozent der Ausstellungen weltweit abgesagt oder verschoben wurden, haben manche Messen virtuelle Alternativ-Programme auf die Beine gestellt. Die Automechanika-Workshops und -Talks im Live-Stream verzeichneten zum Beispiel sehr hohe Teilnehmerzahlen.

Ergänzen statt ersetzen

„Wir gehen nicht davon aus, dass Fachmessen in Präsenz durch die virtuellen Möglichkeiten ganz aussterben werden“, sagt Yasmin Armbruster vom Marketing Standox Deutschland. Sich persönlich am Messestand oder bei Vorträgen auszutauschen und Produktneuheiten hautnah zu erleben – das sei nicht vollständig durch einen Live-Stream ersetzbar. „Aber“, ergänzt Yasmin Armbruster, „wir haben im vergangenen Jahr Formen des Austauschs dazugewonnen, die uns ermöglichen, flexibel auf die gegebenen Rahmenbedingungen zu reagieren und Präsenzangebote zu ergänzen. Messeveranstaltungen werden sich langfristig sicherlich verändern.“

Denn hybride und virtuelle Formate bieten große Vorteile: geringere Kosten, weniger Zeitaufwand und zeitliche Unabhängigkeit von den tatsächlichen Messetagen – nicht zu vergessen die CO_2-Einsparungen bei wegfallenden Reisen und Transportwegen. Mit der InfoMechanika, einer Online-Video-Reihe über Produktneuheiten rund um Fahrzeugreparaturlackierung, hat Yasmin Armbruster mit dem Produktmarketing und der Technik von Standox ein digitales Alternativ-Format initiiert. Die Reihe wird 2021 fortgesetzt und kann unter www.infomechanika.de abgerufen werden.

Neue Technologien, neue Möglichkeiten

Die IAA und die Automechanika sind die zwei großen deutschen Messen der Automobilwirtschaft. Ob sie in diesem Jahr in Präsenz stattfinden können, ist angesichts der dynamischen Lage nicht sicher. Manche Fachleute prognostizieren aber ohnehin, dass sich die Transformation zum Digitalen fortsetzen wird. Beispielsweise ermöglichen Virtual- und Augmented-Reality-Produkte in 3D, interaktiv und in Echtzeit erleben zu können. Welche Formate sich langfristig durchsetzen, bleibt abzuwarten. Eins ist sicher: In Zukunft werden wir auch virtuell in Verbindung bleiben.

SATA® Frühjahrsaktion
Ab sofort – solange der Vorrat reicht

SATA
German Engineering

SATA: you **use** it – you **love** it – you **wear** it!

Hol Dir den Style von SATA!
Im Aktionszeitraum erhalten SATA Kunden beim Kauf einer SATAjet X 5500 zusätzlich einen SATA Ledergürtel!

Das perfekte Doppel: In jeder Situation erzielen Sie optimale Ergebnisse mit der SATA Lackierpistole und machen gleichzeitig eine gute Figur mit dem SATA Ledergürtel.

In der Freizeit, beim Sport oder im Business-Alltag, der SATA Gürtel setzt Sie perfekt in Szene.

Weitere Infos:

www.sata.com/belt

Youtube Video

Find and Follow us on Facebook, Youtube and Instagram
Username: SATA GmbH & Co. KG and sata_global

Manchmal reichen schon kleine Veränderungen

Energieeffizienz in Lackierbetrieben

„Ich wünschte, wir hätten das schon viel früher machen können.“

Dieter Poppe, Poppe Malereibetrieb und Fahrzeuglackierung GmbH

Effizienzsteigerung steht bei vielen K&L-Betrieben weit oben auf der To-do-Liste. Doch dabei bleibt es auch oft, denn im Alltagsgeschäft ist ein solches Ziel leichter aufgestellt als umgesetzt. Dabei machen sich manche Maßnahmen schnell und nachhaltig bezahlt – zum Beispiel beim Energieverbrauch.

Beim Thema Energieeffizienz gibt es in vielen Handwerksbetrieben, auch in der Kfz-Branche, noch Luft nach oben. Das liegt zum einen daran, dass kleine Unternehmen sich schwerer damit tun, die Investitionen zu stemmen, die mit einer technischen Optimierung verbunden sind. Zum anderen sind viele solcher Umbauten oder Neuinstallationen zeitaufwendig – Zeit, in der der Betrieb nicht voll einsatzfähig ist. Selbst eine vergleichsweise unkomplizierte Maßnahme wie die Umstellung auf energiesparende Leuchtmittel ist nicht im Handumdrehen erledigt, und das gilt erst recht für die Installation einer neuen Heizungsanlage oder Lackierkabine.

Nachhaltige Veränderung durch Blockheizkraftwerk

Die Lackierung zählt zu den besonders energieintensiven Arbeitsprozessen – deshalb können in diesem Bereich schon kleine Veränderungen manchmal große Auswirkungen haben. Zum Beispiel im Lackierfachbetrieb von Dieter Poppe in Bremervörde (Bilder links). Energie ist hier ein wichtiger Faktor, denn der Betrieb verfügt allein über drei Lackier- und eine Trockenkabine. Darum hat Dieter Poppe im vergangenen Jahr Nägel mit Köpfen gemacht: Im Rahmen eines größeren Umbaus ließ er in seinem Betrieb ein 50-Kilowatt-Blockheizkraftwerk installieren. Das Ergebnis

nach knapp einem Jahr erstaunt selbst ihn: „Über das ganze Jahr gerechnet“, so schätzt er, „haben wir – die Fördermittel eingerechnet – gut 30.000 Euro eingespart. Das ist enorm.“ Sein Fazit: „Ich wünschte, wir hätten das schon viel früher machen können.“

Umstellung auf schnelltrocknende Lacke

Auch bei der Bonner Autohaus GmbH (ehemals KaR, Bilder rechts) entschloss man sich 2020 zu einer Modernisierung. Man ließ eine effizientere Heizungsanlage installieren, dazu kam eine Umstellung in der Lackierung: „Wir setzen nun gezielt die schnelltrocknenden Komponenten des Standox Xtreme-Systems ein“, erklärt Andreas Frenzel, Manager des Unternehmens. Sie bieten in Verbindung mit dem Basislacksystem Standoblue deutliche Vorteile: Je nach Bedarf, Auslastung oder Prioritätensetzung lassen sich damit sowohl Prozesszeiten verkürzen als auch Energieeinsparungen realisieren.

In Bonn hat das auf Anhieb funktioniert: „Wir haben unseren Energieverbrauch im vergangenen Jahr um gut 20 Prozent oder rund 200.000 kWh senken können“, berichtet Frenzel. „Das lag einmal an der neuen Heizung, aber zu einem beträchtlichen Teil auch daran, dass wir unsere Ofentrocknungstemperaturen mit den Xtreme-Produkten verringern konnten.“ Die Vorzüge des Lacksystems schlugen sich auch anderweitig nieder. Frenzel: „Die Xtreme-Produkte lassen sich gut verarbeiten und sorgen für tadellose Ergebnisse. Unsere Produktivität im Lackierbereich hat sich deutlich verbessert.“

„Wir haben unseren Energieverbrauch im vergangenen Jahr um rund 200.000 kWh senken können.“

Andreas Frenzel,
Bonner Autohaus GmbH

WEITERE INFORMATIONEN

Hier finden Sie mehr Informationen zum Standox Xtreme-System

HECA wächst weiter

Trotz der Herausforderungen, die 2020 mit sich gebracht hat, gibt es auch in der K&L-Branche Erfolgsgeschichten von Unternehmen, die dem Stillstand getrotzt und ihre Betriebe weiterentwickelt haben – sowohl qualitativ als auch quantitativ. Ein Beispiel dafür ist Standox Kunde HECA. Stetiges Wachstum, neue Ideen und ein gut ausgebildetes Team sind die drei Stützpfeiler des Lackier- und Karosserie-Fachbetriebes in Bremen. Dabei wird ein Credo selten so beispielhaft ausgefüllt wie von Dirk Michaelis, Geschäftsführer von HECA.

Seit er 2012 die Fahrzeuglackiererei HECA in Bremen-Nord übernommen hat, sind aus den drei Mitarbeitern 40 geworden, es sind zwei Standorte im Zentrum von Bremen dazugekommen und aus dem reinen Lackbetrieb ist ein Fachbetrieb für Lack und Karosserie geworden. „Wir hatten schon immer viele Kunden im Zentrum von Bremen“, erinnert sich Dirk Michaelis. Um kurze Wege für seine Kunden zu realisieren, eröffnete zunächst 2018 der zweite Standort in Walle und dann im Januar 2021 der dritte Standort in Woltmershausen. Letzterer entstand dabei in einer herausfordernden Zeit für die Branche: „Wir hatten 2020 weniger zu tun, aber gerade das hat uns Zeit gegeben, Prozesse zu optimieren, unsere Mitarbeiter zu schulen und an uns selbst zu arbeiten.“

Vorausschauende Planung

Wachstum wird bei HECA langfristig und vorausschauend gedacht und das zahlt sich aus. „Wir merken, dass die Auftragszahlen stetig steigen, und hatten Glück, dass wir alle Mitarbeiter halten konnten“, resümiert der 37-Jährige den Beginn von 2021. Sein Ziel für dieses Jahr: Weitere Kunden an HECA binden.

Schoch breit aufgestellt

Immer einen Plan B und Plan C haben, das steckt hinter der Erfolgsgeschichte von Artur Schoch, dem Geschäftsführer der Karosserie- und Lackierwerkstatt Schoch GmbH in Schiffdorf bei Bremerhaven. Seit er im Januar 2020 die ehemalige Lackierwerkstatt Karl-Heinz Wiese übernommen hat, liegt sein Schwerpunkt insbesondere darin, das Kundenspektrum zu verbreitern. Neben einem Fokus auf die Versicherungsbranche setzt der Lackierermeister auf das, was vom Markt regional noch nicht bedient wurde: die Oldtimerrestaurierung.

Restaurierung von A bis Z

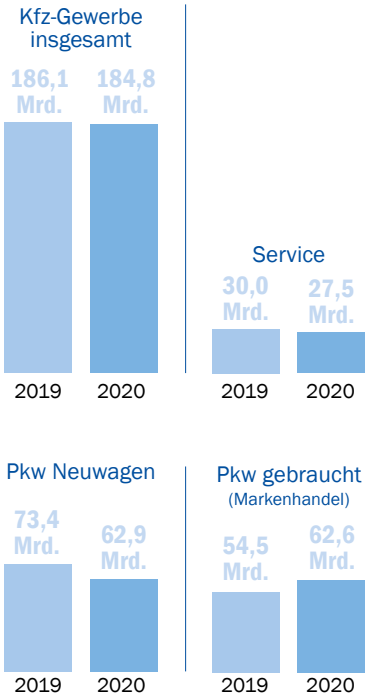
Und das funktioniert richtig gut. In der Schoch GmbH werden Restaurierungen von A bis Z durchgeführt, teilweise haben Artur Schoch und sein Team sogar Kunden aus Bayern. „Das wollen wir nicht mehr weggeben. Wir schaffen uns gerade mehr Platz und binden Fachkräfte. Und wir versuchen, so viel es geht, selbst auszubilden“, so Artur Schoch. Gesagt, getan: Der 27-Jährige wird 2022 eine benachbarte Werkstatt übernehmen, um mehr Platz für die Oldies zu schaffen.

Mehr Auszubildende

Eine weitere Neuigkeit sind die drei Auszubildenden für 2021 im Team Schoch. Bisher war lediglich Raum für einen Auszubildenden pro Jahr. Bei dem stetigen Wachstum ist Artur Schoch dabei am wichtigsten, dass alle zusammenhalten. Auch Standox Leitgroßhändler Wulff ist dabei ein wichtiger Partner für Schoch: „Das Team spielt eine große Rolle, auch die Lieferanten.“

Kfz-Gewerbe: Bilanz 2020

Trotz aller Einschränkungen ging 2020 der Gesamtumsatz im deutschen Kfz-Gewerbe nur geringfügig zurück: Laut Angaben des ZDK belief er sich auf 184,4 Milliarden Euro und lag damit nur 0,7 Prozent unter dem des Vorjahres. Allerdings unterschieden sich die Zahlen in den einzelnen Bereichen deutlich: Der Umsatz im Service- und Werkstattbereich sank um 8,3 Prozent auf 27,8 Milliarden Euro. Noch deutlicher fiel der Rückgang mit jeweils über 14 Prozent beim Pkw- und Lkw-Neuwagenumsatz aus. Im Gegensatz dazu konnte der Gebrauchtwagenhandel sowohl bei Pkw als auch Lkw seine Umsätze steigern.



Termine online buchen immer beliebter

Wenn deutsche Autofahrer Kontakt zu ihrer Werkstatt aufnehmen, machen sie das nach wie vor in der Regel persönlich. Gut zwei Drittel vereinbaren einen Termin, indem sie direkt zur Werkstatt fahren, oder sie rufen dort an. Doch der Online-Bereich hat deutlich zugelegt: Verglichen mit 2017 ist der Anteil der Online-Kontaktaufnahmen um neun auf nunmehr rund 34 Prozent gestiegen. Die beliebtesten dafür genutzten Kanäle sind die E-Mail (44 Prozent) vor WhatsApp (30 Prozent), eine App der Werkstatt (19 Prozent) und Facebook (7 Prozent). Das ergab eine Untersuchung im Auftrag der DEKRA.

2020

„Das vergangene Jahr hat unsere Mobilität verändert. Der Straßenverkehr ging stark zurück und damit auch die Schadenhäufigkeit.“

Georg Tautz, Business Director Deutschland, Österreich, Zentral- und Osteuropa

Ein Online-Meeting kann den persönlichen Austausch nicht ersetzen

2020 hat unsere Mobilität stark verändert. Der Straßenverkehr ging stark zurück und damit auch die Schadenhäufigkeit. Hatten 2020 viele Werkstätten noch einen Auftragsvorlauf, registrieren wir jetzt deutlich geringere Betriebsauslastungen. Aber blicken wir nach vorn: Die Statistiken zeigen auch, dass der Straßenverkehr wieder zunimmt. Ich erwarte, dass sich dieser Trend mit weiteren Lockerungen fortsetzt. Und wir beschäftigen uns mit spannenden Themen, wir kommen beispielsweise bald mit einem innovativen Produktsystem für Matt-Klarlack auf den Markt.

Verändert hat sich auch unser Arbeiten. In den vergangenen Monaten hat sich vieles auf Telefonate und Internetcalls verlagert, wir haben sogar unsere Jahresauftaktveranstaltungen virtuell abgehalten. Es hat überraschend gut funktioniert, aber um ehrlich zu sein: Ich möchte mich nicht an solche Formate gewöhnen. Ich freue mich stattdessen wieder auf persönliche Gespräche – und auf das erste Essen beim Lieblingsitaliener.

1890

Bereits seit 1890 hält Wulff an seiner Tradition fest. Das Familienunternehmen passt sich neuen Marktanforderungen an und wächst stetig weiter.

Alles, was Lackierer glücklich macht

Wulff: erst mit Kohle, dann mit Lack erfolgreich

Wulff ist einer der größten Lackhändler Deutschlands und Spezialist für Autolacke, Industriebeschichtungen sowie Holz- und Schiffslacke. 2020 feierte das Familienunternehmen sein 130-jähriges Jubiläum. Geschäftsführer Jan-Steffen Entrup ist darauf besonders stolz: „Wir haben uns über unser 130-jähriges Firmenjubiläum sehr gefreut. Auf diesem Weg begleitet Standox uns seit 60 Jahren.“ Durch die lange Zusammenarbeit ist eine feste Partnerschaft entstanden. Heute ist Wulff der größte Leitgroßhändler der Fahrzeuglackmarke Standox.

Unabhängigkeit, Kontinuität und Erneuerung

„Diese für Unternehmen ungewöhnlich lange Zeitspanne bringt drei wesentliche Punkte unseres Wertefundamentes gut zum Ausdruck: Unabhängigkeit, Kontinuität und Erneuerung“, so Entrup. Am Hauptsitz in Lotte bei Osnabrück begann die Erfolgsgeschichte des Unternehmens. 1890 startete Rudolf Wulff den Handel mit Kohlen, Düngemitteln und Baustoffen. Später kam der Vertrieb von Benzin, Schmierstoffen und Klebstoffen hinzu, erst dann folgten auch Fahrzeugreparaturlacke – das Fundament für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Standox.

Über 360 Tonnen Lackmaterial geliefert

Im vergangenen Jahr wurden mehr als 360 Tonnen Lackmaterial von Standox an die Kunden von Wulff geliefert. Die Regionen, die die Firma mit Standox Produkten versorgt, werden durch die Verkaufsleiter Klaus Bardenhorst und Matthias Artmeier sowie zehn Fachberater und drei Anwendungstechniker umfassend betreut. „In unserem mittelständisch geprägten Kundenumfeld sehen wir uns als ein idealer Partner, der den Kunden hilft, ihr Handwerk professionell und effizient auszuüben“, erklärt Jan-Steffen Entrup. Heute arbeiten rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an zehn Wulff-Standorten. Um Standox weiter auszubauen, führt die Firma jährlich über 800 Trainings- und Schulungstage durch.

➔

Unser Erfolg hat eine lange Geschichte

1890

Rudolf Wulff gründet am 1. Juli die Firma Wulff am Standort Lotte. Das Unternehmen startet mit dem Vertrieb von Kohlen, Düngemitteln und Baustoffen.

1920

Nach 30 Jahren nimmt Wulff den Vertrieb von Benzol, Benzin und Schmierstoffen auf. Bis zum Zweiten Weltkrieg entwickelt sich ein Netz von über 300 Tanksäulen.

1945

Nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges wird die Firma Wulff mit der Entwicklung und Vermarktung von Klebstoffen wieder aufgebaut. Heute hat Wulff ein Vollsortiment an Verlegewerkstoffen.

1950

Wulff schafft mit dem Vertrieb von Fahrzeugreparaturlacken ein weiteres Standbein und damit die Basis der Zusammenarbeit mit Standox. Heute gilt Wulff als einer der größten Händler für Auto- und Reparaturlacksysteme in Deutschland.

1972

Wulff beginnt mit dem Vertrieb von Baufarben für das Malerhandwerk. Heute vertreibt das Unternehmen Markenprodukte von über 100 Lieferanten sowie Eigenmarken im Farben- und Lackbereich.

2004

Wulff erfüllt weltweit als erstes Unternehmen die Kriterien des Umweltqualitätssiegels „Blauer Engel“ für Verlegewerkstoffe nach RAL ZU 113.

2014

Mit dem Tischlerhandwerk startet Wulff sein viertes Geschäftsfeld.

2018

Zusammenführung der Geschäftsaktivitäten im Bereich Lack- und Lackierzubehör der Firma GLZ Gesellschaft für Lackierzubehör mbH und der Firma Wulff.

2021

Wulff feierte im vergangenen Jahr sein 130-jähriges Jubiläum. An seinem Ursprungsstandort Lotte hält das Traditionsunternehmen bis heute fest.

„Wir haben viele organisatorische Änderungen umgesetzt, um eine größtmögliche Sicherheit am Arbeitsplatz und in unseren zehn Standorten zu bieten.“

Jan-Steffen Entrup

Geschäftsführender Gesellschafter Alexander Israel (links) und Geschäftsführer Jan-Steffen Entrup (rechts)

Ein Blick in die Zukunft

Die Pandemie im Jahr 2020 ist nicht spurlos an Wulff vorbeigegangen. „Wir haben viele organisatorische Änderungen umgesetzt, um eine größtmögliche Sicherheit am Arbeitsplatz und in unseren zehn Standorten zu bieten“, so Jan-Steffen Entrup. Besonders zu spüren war der Rückgang der Kfz-Schadenfälle und Zulassungszahlen in der Sparte Fahrzeuglackierung. Positiv hingegen verlief die Entwicklung in der Industrielackierung und den baunahen Produktbereichen. Trotz aller Einschränkungen gelang es Wulff, seine Leistungsfähigkeit zum Kunden beizubehalten. Jan-Steffen Entrup: „Dafür müssen wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen großen Dank aussprechen. Wir können weiterhin sehr optimistisch in die Zukunft blicken.“

Für Bildung und Gesundheit

Wehlage-Life

Auf der Suche nach dem Alleinstellungsmerkmal für den elterlichen Betrieb war 2020 auch Ann-Christin Wehlage. Die Firmengruppe Wehlage, welche seit langer Zeit Standox Kunde ist, hat ihren Sitz in Lengerich im Emsland. Die entscheidende Idee kam Ann-Christin Wehlage auf Grundlage ihrer Facharbeit für den Abschluss als staatl. geprüfte Betriebsmanagerin in Stuttgart: Auf 300 Quadratmetern wurde aus einer ehemaligen Malerhalle ein firmeneigenes Schulungs- und Gesundheitszentrum. „Ich habe mich gefragt, was mich später als Geschäftsführerin am meisten beschäftigen wird“, sagt die 24-Jährige. „Wie entwickelt sich der Mensch, was will die neue Generation?“

Ausrichtung komplett auf das Personal

Gemeinsam mit dem Förderprogramm unternehmensWERT:Mensch entstand bis April 2020 ein Schulungs- und Gesundheitszentrum unter dem Namen Wehlage-Life, das in drei Bereiche gegliedert ist: Neben einem Sozialraum mit Theke und Sitzgelegenheiten entstand ein Seminarraum, in dem Platz für neueste Technik und wissbegierige Mitarbeiter geschaffen wurde. Komplettiert wird das Zentrum durch einen Fitnessraum inklusive Sanitäranlage. „Diesen haben wir komplett auf das Personal ausgerichtet“, erklärt Ann-Christin Wehlage. „Ohne eine Trainingseinweisung darf dort keiner trainieren.“ Geregelt ist die kostenlose Benutzung der Kraft- und Cardiogeräte für die 80 Mitarbeiter durch Chip-Karten.

Umfangreiches Schulungsprogramm

Zumindest theoretisch, denn wenn andere Fitnessstudios geschlossen haben müssen, ist natürlich auch das Wehlage-Life zu. Über die Maßen wertvoll war ganzzeitlich dagegen der Seminarraum. Dank ausreichendem Platz konnten Teambesprechungen im gebührenden Abstand stattfinden. Auch zwei Erste-Hilfe-Kurse konnten bereits realisiert werden. Des Weiteren plant Wehlage gemeinsam mit der IKK-Classic ein Schulungsprogramm (Programme gegen Stress und Belastung am Arbeitsplatz, Arbeitssicherheit usw.).

„Standox war für mich die erste Wahl“

Neuer Partner: Morale Karosserie + Lack

Adrian Morale ist erst seit Kurzem selbstständiger Unternehmer: Morale Karosserie + Lack hat der 32-Jährige im August vergangenen Jahres eröffnet. „Das war in der besonderen Situation natürlich ein gewisses Risiko“, sagt er. „Aber es hat funktioniert.“ Der junge Betrieb bietet einen Rundum-Service von der Karosserieinstandsetzung bis zur Lackierung. Spezialangebote sind Oldtimerrestaurierungen und Sonderaufträge, zum Beispiel die Montage von Lichtbalken für Einsatzfahrzeuge, Rundumbeleuchtungen oder behindertengerechte Fahrzeugumbauten.

Inzwischen hat Adrian Morale sich mit seinem Karosserie- und Lackierbetrieb und seinen fünf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Mössingen, südlich von Tübingen, gut etabliert. „Ich hatte schon vorher gute Kontakte zu den regionalen Autohäusern, auf die ich aufbauen konnte. Aber auch die Privatkunden in Mössingen und Umgebung sind auf uns aufmerksam geworden. Unser Auftragsbuch ist voll.“

ZUR PERSON
ADRIAN MORALE

hat sich im vergangenen Jahr mit einer Karosserie- und Lackierwerkstatt selbstständig gemacht.

Adrian Morale ist von Haus aus Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker-Meister, hat sich jedoch auch zum Fahrzeuglackierer-Meister ausbilden lassen. Als es um die Wahl des Lacksystems für seine Werkstatt ging, lief Standox Produkt Systemberater Ralf Kaps, der Morale als Kunden gewann, eine offene Tür ein. „Schon bei seinem früheren Arbeitgeber wurde mit Standox gearbeitet“, sagt Ralf Kaps. Adrian Morale ergänzt: „Wir haben zwar zeitweilig auch mal andere Lacksysteme ausprobiert, aber keins funktionierte so gut wie Standox. Darum war Standox auch für meine Werkstatt erste Wahl.“

WIRTSCHAFTLICH. PRAKTISCH. EFFIZIENT.

STANDOX®

- Professionelle Qualität und Technologie
- Standox Originallacke
- 1K und 2K Qualitäten in der Dose

Das Standox Profi-System mit der bewährten SprayMax Technologie.

So haben Sie alle Spot Repair Prozesse sicher im Griff.

SPRAY MAX TECHNOLOGY

Wir vermissen den persönlichen Austausch

Statements zur aktuellen Situation

„Mit vielen Repanet Mitgliedern sind wir auch auf Distanz im Gespräch geblieben. Unsere Berater haben die Beratungen teilweise online durchgeführt. Einige Betriebe konnten wir zum Beispiel im Rahmen der 20-Jahre-Mitgliedsjubiläen persönlich treffen. Daran, dann Masken zu tragen, haben wir uns mittlerweile gewöhnt. Unser Plan für 2021 ist es, schrittweise mehr Präsenzveranstaltungen durchzuführen. Zunächst nur in kleinen Gruppen – zum Schutz und zur langsamen Wiedergewöhnung.“

Margarita Debos,
Vorstand Repanet e.V.

„Zu unserer Hausmesse begrüßen wir normalerweise rund 35 Aussteller und 300 Kunden. Die Veranstaltung mussten wir absagen. Wir bedauern es sehr, dass wir nicht in dem gewohnten Rahmen mit unseren Partnern zusammenkommen konnten. Da uns das persönliche Miteinander am Herzen liegt, wollen wir in diesem Jahr an unsere Hausmesse anknüpfen. Am liebsten mit einer Präsenzveranstaltung. Vielleicht auch mit einem digitalen Format oder einem hybriden Konzept.“

Remi Strupp, Geschäftsführer,
Autolack Burmeister in Worms

„Als Tutor im Nachwuchsprogramm Standox Camp tut es mir besonders leid, dass zwei Präsenzseminare ausfallen mussten. Wir sind aktuell dabei, die Möglichkeiten von Online-Trainings oder Videokonferenzen auszuloten. Uns ist wichtig, im Kontakt mit den Camp-Teilnehmern zu bleiben. So bald wie möglich werden die beiden Seminartermine nachgeholt. Das haben sich die jungen Leute verdient, die ohnehin schon mit vielen Einschränkungen zurechtkommen müssen.“

Christian Nicol,
Produkt Systemberater Axalta

„Nicht alle Vertriebstätigkeiten lassen sich aus dem Home-Office erledigen. So besuchen zum Beispiel unsere Anwendungstechniker und Produkt Systemberater die Betriebe auch während der Pandemie. Vielleicht ist dieser Einsatz auch ein Grund dafür, dass sich gerade in diesen besonderen Zeiten so viele Neukunden für uns entschieden haben. Wir unterstützen sie gerne und hoffen sehr darauf, positive Geschäftsabschlüsse bald wieder per Handschlag zu besiegeln.“

Frank Forst, Vertriebsleiter Direktvertrieb
Spies Hecker und Standox – Deutschland

„Als Azubi im letzten Lehrjahr hat sich für mich einiges verändert. Der Unterricht wurde online erteilt und der Betrieb musste sich auf die neuen Kontakt- und Hygienevorschriften einstellen. Auch das regelmäßige Desinfizieren von Fahrzeugen und Besprechungsräumen gehört dazu. Als Team haben wir mittlerweile zu einem neuen Alltag gefunden. Dennoch freue ich mich darauf, wenn ich meinen Kollegen, Kunden und Mitschülern wieder ohne Maske begegnen darf.“

Christopher Fehst, angehender Kaufmann im
Groß- und Außenhandel, Autolack Klauss

„Als wir im März 2020 mit den kostenlosen Standox Online-Trainings anfingen, war die Resonanz sehr verhalten. Mittlerweile führen wir rund 50 Trainingseinheiten pro Monat durch. Für die kommenden Monate haben wir viele spannende Themen vorbereitet. Darunter Kunststoffreparatur, Farbtonfindung oder MicroRepair. Ich bin mir sicher, dass die Online-Trainings ein fester Bestandteil unseres Schulungsangebotes bleiben werden.“

Erik Faßbender,
Leiter Training Standox Deutschland

SATA® Filtertechnik

German Engineering

Neuer SATA Druckluftfilter 500 für 100% technisch partikelfreie Luft

- Luftdurchsatz bei 4 Anschlüssen ca. 3.800 Nl/min
- Optimierte Druckluftaufbereitung durch Abscheidung von Wasser, Partikeln und Schadstoffen
- Perfekter Sitz der Feinfilter- und Aktivkohlefilterpatronen durch Einlegen – keine Verschraubung oder zusätzliche Dichtungen erforderlich
- Wartungsfreier Bajonettverschluss mit haptischem und akustischem Feedback
- Leitungsanschluss wahlweise von links, oder rechts möglich
- Standzeitsynchronisation: Filterwartung aller Stufen einheitlich nur alle 6 Monate erforderlich

Mehr Informationen unter:
www.sata.com/filter

© 2021 Axalta Coating Systems. All rights reserved. Foto: Standox

Das digitale Classic Car-Magazin von Standox

STORYS ZU LIEBHABERSTÜCKEN, LACKREPARATUR UND -RESTAURIERUNG.

Der Standox Classic Blog bietet umfassendes Wissen und Unterstützung für Ihre Klassiker

Standox Classic Color Partner

Service

Regelmäßig berichten wir auf dem Standox Classic Blog zu Aktivitäten rund um unser Classic Color Partner Programm.
Ob Weiterbildung, Beratung oder Marketing-Unterstützung - das Classic Color Partner Programm bietet umfassende Services.

Expertentipps

Ob Original-Farbtonfindung, Reparatur von Altlacken mit modernen Produkten oder die Arbeit mit Liquid-Metal-Farbtönen - unsere Experten geben im Standox Classic Classic Blog wertvolle Tipps.

News

Welche Youngtimer haben Aussicht auf einen Klassikerstatus? Im Standox Classic Blog finden Sie interessante Beiträge zu Entwicklungen in der Classsic Car Szene.

Klicken Sie rein ...

classic-blog.de

STANDOX

Die Kunst des Lackierens.

AXALTA