

Interstandox

Deutschland

Das Fachmagazin für den professionellen Fahrzeuglackierer

Mack Rides

**„Wilde Maus“
fährt mit
Standofleet**



Classic Color Partner

**Ideen für
Classic Cars**

Interview Peter Börner

**„Die Branche wird
sich schnell erholen“**

SATA® Sondermodell 2020

vom 08.09.2020 – 30.10.2020



German Engineering



SATAjet X 5500 Bionic – Die inneren Werte zählen!

Aktionszeitraum 08.09.2020 - 30.10.2020

SATA Lackierpistolen begeistern nicht nur mit ihrem Äußeren, bei einer Lackierpistole zählen vor allem die inneren Werte. Das qualitativ hochwertige und präzise gefertigte Innenleben der SATA Lackierpistolen ist ein entscheidender Faktor für perfekte Lackiererergebnisse.

Die Sonderedition SATAjet X 5500 Bionic kehrt ihr Inneres nach außen und begeistert mit einem abstrakten Einblick in ihren Körper.

Selbstverständlich ist die Sonderedition SATAjet X 5500 Bionic voll funktionsfähig und durch ihre spezielle Oberflächenveredelung auch für den täglichen Einsatz in der Lackierkabine geeignet. **Reservieren Sie sich jetzt Ihr Exemplar bei Ihrem SATA Fachhändler!**

www.sata.com/bionic





8



16



22

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, Lisa Bäuerle,
Veronika Dohmen, Anna Fitscher, Ulf Kartte, Marie Stelzer,
Markus Buchenau.

Grafik-Design:

Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

Fotos: Mack Rides (01, 04-05), Anest Ivata (06), Jasni (07 Mitte),
André Koch AG (09), zhang sheng (10), Achenbach (11), Vellen (17 links),
Fairrepair (17 rechts), FM Lackierzentrum (19), Amina 'ently (20), Gaetano
Venezia (21), ZoranOrcik (23 links), Billion Photos (23 rechts), Airglaze-
Aviation (24-25), Gorodenkoff (26), Have a nice day Photo (28), foto-
gestoeber (30 großes Bild), zülchconsulting (30 kleines Bild); alle übrigen
Bilder: Standox.

Know-how für Classic Cars

Der Bestand an Old- und Youngtimern in Deutschland steigt seit Jahren. Viele dieser altgedienten Veteranen brauchen inzwischen dringend eine Auffrischung, vor allem beim Lack. Die Schramme hier, der Kratzer da, der Abplatzer dort – solche Schäden stechen Classic-Car-Besitzern ins Auge. Autolackierereien dürfen also mit zusätzlichen Aufträgen rechnen, denn Lackarbeiten überlassen selbst versierte „Schrauber“ lieber jemandem vom Fach.

Aus diesem Grund hat Standox sein Programm „Classic Color Partner“ neu konzipiert. Es ist jetzt deutlich praxisorientierter und handwerklicher aufgebaut als früher. Kernelement ist der „Classic Car Repair Workshop“, in dem es ganz handfest um die Restaurierung historischer Lacke geht. Lesen Sie dazu unsere Titelstory (ab Seite 12).

Unser Titelbild illustriert diesmal, dass mit Standox nicht nur Automobile lackiert werden: Die Achterbahnen der Firma Mack Rides sind weltberühmt, sie rollen rund um den Globus – und werden mit Standofleet lackiert (Seite 4).

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst Ihre

Yasmin Armbruster

Yasmin Armbruster,
Marketing Leitung Standox Deutschland



Praxis

- 4 Wilde Maus fährt mit Standofleet
- 8 Mit der Standwin iQ-App Aufwand sparen
- 10 Boote, Busse, Hubschrauber und Co.
- 21 Erfolgreicher Start für Standoventory
- 24 Helikopter mit Standofleet lackiert
- 26 Neues Arbeiten in K&L-Betrieben
- 28 Keine Angst vor Kleinschäden

In aller Kürze

- 6-7 Kurzmeldungen

Classic

- 12 Mit „Classic Color Partner“ ins Oldtimer-Geschäft starten
- 15 Im Interview: Dr. Gundula Tutt

Repanet

- 16 Repanet Kurzmeldungen
- 17 Schadensteuerung auf dem Prüfstand
- 18 Meine Werkstatt, Next Generation
- 19 „Ich suche mir das Beste heraus“
- 20 Bitte recht freundlich!

Service

- 9 „Eiserne Hochzeit“ mit der André Koch AG
- 22 Im Interview: Peter Börner
- 30 Kennzahlen-Kompass: 2019 ein gutes Jahr
- 31 „Lackheroes“ im Bundesleistungswettbewerb



Standex Nutzfahrzeuglacke

Wilde Maus fährt mit Standofleet

Ein Familienbetrieb aus dem badischen Waldkirch hat sich auf Adrenalin-Kicks spezialisiert: Als führender Hersteller von Fahrgeschäften produziert Mack Rides bereits seit 100 Jahren fantasievolle Bahnen für Freizeitparks in der ganzen Welt. Darunter Jahrmarkt-Klassiker wie die „Wilde Maus“ oder der „Musikexpress“ ebenso wie innovative High-End-Achterbahnen, die die Schwerkraft außer Kraft zu setzen scheinen. Lackiert werden sie mit Standofleet.

Ausgestattet mit modernster Technik im Innern überzeugen die Bahnen auch äußerlich mit farbenprächtigen Mustern und außergewöhnlichem Glanz. „Bei der Lackierung unserer Fahrgeschäfte kommt es auf einen besonders sorgfältigen Lackaufbau an“, berichtet Jürgen Messing, der bei Mack Rides für die Abteilung „Lackiererei und Beschichtung“ verantwortlich ist.

„Da die Fahrzeuge im Betrieb stark beansprucht werden, verwenden wir ausschließlich Produkte aus der Standofleet-Reihe für Nutzfahrzeuge, und zwar die komplette Serie von der Grundierung bis zum Decklack.“

Pro Jahr fertigt das Unternehmen rund 15 Fahrgeschäfte an seinem Standort in der Nähe von Freiburg. „Die Ansprüche unserer Kunden sind mit der Zeit gestiegen“, berichtet Messing, der bereits seit 1984 im Unternehmen tätig ist. Das gilt sowohl für die Technik als auch für die Lackierung: Die Bahnen sind oftmals Teil einer Themenwelt, beispielsweise Weltraum oder Wilder Westen, und dementsprechend werden sie optisch angepasst. Pro Bahn kommen so gut und gerne zehn bis elf verschiedene Farbtöne zusammen: „Und für jeden einzelnen Farbton fertigen wir ein Musterblech an, das mit dem Kunden abgestimmt wird“, erklärt Messing.

„Für unser Team in der Lackiererei bringt dies jede Menge Detailarbeit mit sich: Die Flächen müssen exakt abgeklebt werden, häufig werden auch Folien aufgebracht, oder unser betriebseigener Kunstmaler kommt zum Einsatz. Abschließend werden alle Flächen zum Schutz mit Standofleet-Klarlack bearbeitet.“

Überzeugende Ergebnisse auf allen Untergründen

„Wir lackieren hier Stahl, Aluminium, Edelstahl sowie Duroplast. Und auf allen Untergründen erzielen wir mit den Produkten der Standofleet-Reihe exzellente Ergebnisse“, erklärt Messing. „Bei Duro-



Mack Rides hat sich mit seinen Fahrgeschäften weltweit einen Namen gemacht.



240 Jahre existiert die Firma Mack bereits. 1780 begann ihr Gründer Paul Mack in Waldkirch mit dem Bau von Wagen und Postkutschen. Die erste Achterbahn baute das Unternehmen 1921.

plast waren wir uns anfangs nicht sicher, ob Standofleet langfristig hält. Aber Standox hat uns hierbei mit aufwendigen Labortests unterstützt, in denen eine optimale Haltbarkeit nachgewiesen werden konnte.“ Auch Messings Team musste sich die Kunststofflackierung Stück für Stück aneignen. Denn der Lackierprozess unterscheidet sich deutlich von einer klassischen Fahrzeug-Lackierung. Ein besonderes Augenmerk gilt hierbei der Vorbereitung des Untergrunds: Durch die Poren des Kunststoffs entstehen immer wieder kleine Löcher in der Grundierung, die nachgespachtelt werden müssen. Hier ist ein gutes Auge gefragt,

um einen glatten Untergrund ohne Poren herauszuarbeiten.

Von Waldkirch aus in alle Welt

Die Fahrgeschäfte aus dem Hause Mack gelangen zumeist per Schiff auf alle Kontinente. Wenn eine Achterbahn in Florida dauerhaft der Sonne ausgesetzt ist, dann spielt das Thema UV-Schutz bei der Lackierung eine entscheidende Rolle, um ein schnelles Ausbleichen zu vermeiden. „Hier wissen wir aus Erfahrung, dass sich die Standofleet-Produkte langfristig bewähren“, sagt Messing. „Und auch bei unseren Wasserbahnen profitieren wir von den guten Produkteigenschaften,

denn die Boote sind mitunter dauerhaft in Kontakt mit Chlor, Kalk oder anderen aggressiven Chemikalien. Aber Standofleet hält diesen Beanspruchungen stand.“ Um sich von der Haltbarkeit seiner Lackierungen zu überzeugen, muss Jürgen Messing noch nicht mal in die Ferne reisen: „Zu Wartungszwecken ist es mittlerweile gängig, dass die Bahnen wieder abgebaut werden und zurück zu uns ins Werk kommen. Oftmals bin ich positiv überrascht, wie gut erhalten die Lackierung noch nach vielen Jahren ist.“

Challenge im Web

Eigentlich war 2020 eine Automechanika vorgesehen – doch aus bekannten Gründen musste die Messe, einer der wichtigsten Branchentreffs überhaupt, abgesagt werden. Die Automechanika soll (nach derzeitigem Stand) im kommenden Jahr nachgeholt werden.

Stattdessen stellte Axalta in Zusammenarbeit mit dem Lackierer-Fachmagazin FML vom 8. bis 12. September, dem ursprünglich geplanten Messetermin, einen Ersatz ins Web: die Infomechanika mit einem spannenden Wettbewerb und Gewinnspielen, bei denen reizvolle Preise verlost wurden.

Bei der „InfoMechanika-Challenge“ traten Lackierspezialisten der drei Axalta-Reparaturlackmarken Standox, Spies Hecker und Cromax in sechs Disziplinen gegeneinander an. Neben einem klassischen Lackaufbau ging es unter anderem um die Reinigung der Spritzpistolen, Spot Repair und den Aufbau eines Objektträgers für die Lackierkabine. In den Videos kamen zudem Vertreter von Firmen zu Wort, die in den jeweiligen Bereichen über besondere Expertise verfügen: Vertreter von Sata, B-Tec, Audurra, 3M, Consul und Anest Iwata informierten über aktuelle Produktneuheiten, die im Normalfall auf der Messe vorgestellt worden wären.

Bei der Challenge trennten sich die drei Teilnehmer schiedlich-friedlich: Die Vertreter jeder Marke konnten zwei der sechs Disziplinen für sich entscheiden – damit endete die Challenge mit einem Remis.



Lackierpistole für UV-Lacke von Anest Iwata

Das W-300WB UV-Modell von Anest Iwata ergänzt die bestehende W-300WB Serie, die für ihre überlegene Zerstäubung dank bewährter Vorzerstäuber-Technologie mit Schlitzdüse bekannt ist. Das neue Modell ist spezialisiert auf die Verarbeitung von UV-Lackmaterial.

Geliefert wird die W-300WB UV mit einem schwarzen, UV-lichtundurchlässigen 200-ml-Fließbecher sowie einem ebenfalls UV-lichtundurchlässigen Luftkappenschutz. Dies verhindert eine Aushärtung von verbleibendem UV-Lack auf Düse oder Luftkappe, wenn die Lackierpistole gerade nicht im Einsatz ist. Einsatz und Reinigung werden dadurch so einfach wie möglich.

Die W-300WB UV arbeitet unter Einsatz der Vorzerstäuber-Technologie. Perfekte Oberflächen und ein sehr geringer Materialverbrauch sind garantiert. Durch das weiche Spritzbild sind Übergänge kaum sichtbar. Die Applikation lässt sich sehr gut kontrollieren. Trotz geringem Luftbedarf von nur 190 l/min liefert die Pistole eine sehr feine Zerstäubung mit gleichmäßigem Nasskern. Sie wird mit einer 1,2er Düse und einem Druck von höchstens 1,5 bar eingesetzt. Weitere Features sind feinste Zerstäubung auch in der Randzone, sehr nebelarme Applikation und eine gute Benetzung bereits beim ersten Spritzgang.

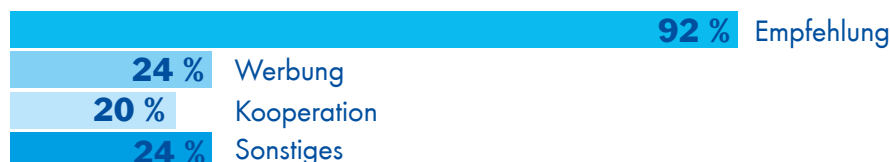
Mehr Informationen unter www.anest-iwata.de oder www.facebook.com/ANESTIWATADeutschland



Viel Interesse an Fortbildung

Anfang des Jahres befragte Standox rund 450 Kfz-Werkstätten, wie sie es in der betrieblichen Praxis mit der Reparatur und Restaurierung von Classic Cars halten. Die meisten gaben an, dass sie damit gelegentlich, viele sogar regelmäßig zu tun haben. Hier sind einige weitere Ergebnisse der Umfrage. Sie belegen, dass zusätzliches Oldtimer-Know-how durchaus gefragt ist.

Wie kommen Sie an Oldtimer-Aufträge? (Mehrfachnennung war möglich)



Haben Sie Interesse an Weiterbildung, z. B. durch einen Classic Car Repair Workshop?



Neues Gevelhoff-Lager in Bibertal

Fast ein halbes Jahrhundert unterhielt die Artur Gevelhoff Autolacke GmbH – Lackgroßhändler, Werkstatt-Ausrüster und seit Jahrzehnten Standox Leitgroßhändler – ein Lager in Augsburg. Jetzt hat das Unternehmen, das seine Zentrale in Holzkirchen bei München hat, ein neues modernes Lager eröffnet. Es liegt in Bibertal, knapp 20 Kilometer östlich von Ulm, hat rund 1.900 Quadratmeter Fläche und wird modernsten Anforderungen, etwa beim Gewässerschutz, gerecht. Zudem liegt es besonders verkehrsgünstig zwischen den Autobahnen A 7 und A 8. „Von Bibertal aus“, sagt Roger Staneczek, Geschäftsführer von Gevelhoff Autolacke, „können wir zeitnah unsere Kunden in Schwaben und dem Allgäu mit Lackmaterial und Werkstatt-Ausrüstung beliefern.“



Standox Classic-Blog steht im Web

Mit der neuen Webseite www.classic-blog.de hat Standox im August seinen eigenen Oldtimer-Blog gestartet. Die Seite bietet praktische Informationen und Tipps zur Oldtimer-Reparatur, dazu Erfahrungsberichte aus Betrieben sowie Praxisbeispiele für gelungene Restaurierungen. Weiterhin gibt es Marketinghilfen sowie den „Youngtimer des Monats“,

Berichte über Automodelle, die in einigen Jahren den Status eines echten Oldtimers mit einem Alter von 30 Jahren oder mehr erhalten.

Der Blog richtet sich in erster Linie an professionelle Lackierbetriebe, spricht aber auch Oldtimer-Fans und -Besitzer an. Andreas Mannebach, Markenbeauftragter Classic Cars bei Standox Deutschland und einer der Autoren des Blogs: „Für Lackierbetriebe sind Oldtimer ein interessantes Geschäftsfeld. Doch nicht alle Werkstätten haben mit diesem Thema Erfahrung. Mit unserem Informationsangebot und unserem neu aufgesetzten Programm ‚Classic Color Partner‘ wollen wir sie unterstützen.“ Die Spezialisierung auf die Reparatur von Oldtimer-Lackierungen hat bei Standox Tradition. Standox Partner-Werkstätten werden mit einer Farbtondatenbank, technischem Know-how und passenden Reparaturlösungen unterstützt.

Lebende Bilder bei Autolack Klaus

Autolack Klaus in Kassel, seit langem als Leitgroßhändler Vertriebspartner von Standox, hat eine neue Firmenbroschüre veröffentlicht. Es gibt sie in einer gedruckten und einer Web-Version – und vor allem die Online-Version überrascht, denn sie punktet mit einer Reihe von Zusatzeffekten: Beim Blättern ploppen auf den Seiten zusätzliche Fenster auf, in denen sich Kunden über Klaus äußern. Besonders originell: Ein Foto, über das man per Mausclick einen Rundgang durch den Empfangsbereich von Klaus machen kann – manchen erinnert das an die „lebenden Bilder“ aus den Harry-Potter-Filmen. „Das Internet bietet so viele neue Möglichkeiten“, sagt Vertriebsmitarbeiterin Julia Zwingmann, die federführend für das Projekt war. „Da wollten wir die Chance nutzen, unser Unternehmen mal auf eine neue, frische Art zu präsentieren.“ Die neue Broschüre kann auf <https://autolack-klaus.de> unter „Firmenprofil“ per Mausclick aufgerufen werden.



PowerCure System

Sichere Durchhärtung ohne Einschränkung

- **EINFACHES HANDLING**
dank des ergonomischen Mixers
- **WENIGER ABFALL**
im Vergleich zu jedem anderen Booster oder 2-K-System am Markt
- **KLIMAUNABHÄNGIGE AUSHÄRTUNG**
einzigartig gegenüber allen anderen Klebstoffen bei niedrigen Temperaturen

NEU! jetzt auch in 400 ml



Sika PowerCure
600 ml Dispenser & Beutel

10 cm kürzer,
800 g leichter

Sika PowerCure
400 ml Dispenser & Beutel

Zum Video

www.sika.de/automotive-repair



AUTOMOTIVE REPAIR WORKS WITH SIKA | KAROSSERIE LACK AUTOGLAS

BUILDING TRUST



Praxistipp Standwin iQ



Mit der App Zeit und Aufwand einsparen

Als Ergänzung zum digitalen Farbtonmanagement über die Cloud bietet Standox mit der Standwin iQ-App einen neuen Service, um Abläufe noch effizienter zu gestalten. Christian Jakoby, Colour Automation Specialist bei Standox, gibt dazu Tipps.

„Die Standwin iQ-App eignet sich für alle Betriebe, die mit dem digitalen Farbtonmanagement von Standox arbeiten: mit Genius iQ, das sich über die Standwin iQ Cloud mit der Online-Datenbank Standwin iQ verknüpfen lässt, mit einer IP-Mischwaage oder einem WiFi-fähigen Etikettendrucker“, erklärt er. Um die App mit diesen Tools zu verknüpfen, benötigt man ein mobiles Endgerät, ein Tablet oder Smartphone. Dann die kostenlose App bei Google Play oder im Apple App Store herunterladen und installieren – schon nach wenigen Schritten baut die App eine Verbindung zu den anderen Geräten auf.

Komfortables Handling mit dem Tablet

Jakoby: „Mein Tipp: Schaffen Sie sich für diesen Zweck ein Tablet an. Die App funktioniert zwar auch per Smartphone, man muss jedoch recht viel scrollen. Tablets bieten ein besseres Handling.“

Arbeitsprozesse verkürzen

„Die App entlastet die Betriebe spürbar“, sagt Jakoby. „Viele App-Nutzer verzichten seitdem auf den Computer im Mischraum. Dies ist möglich, weil die Daten des Farbtonmessgeräts per App auf dem Tablet angezeigt werden. Anstatt mit dem Messgerät zum PC im Mischraum zu gehen, kann man alles vor Ort abwickeln und die Mischformel aus der Standwin-Datenbank direkt an die IP-Waage im Mischraum senden.“ Die Wege vom Fahrzeug in den Mischraum und zurück entfallen. Zudem kann der gesamte Vorgang von nur einem Mitarbeiter durchgeführt werden.

Zusatznutzen Barcode-Scanner

„Die App hat auch eine Funktion, um Barcodes zu scannen“, sagt Jakoby. „Dies ist hilfreich für das Auftragsmanagement und die Lagerverwaltung. Mit dem Scanner lassen sich alle Waren erfassen, die ins Lager kommen oder es verlassen.“

Etiketten am richtigen Ort

Weitere Arbeitserleichterung: „Ein Kunde druckte bislang für jeden Auftrag mehrere Etiketten aus und klebte sie an die Tür des Mischraums. Wer ein Etikett brauchte, musste es sich dort abholen. Jetzt nutzt er die App mit verschiedenen WiFi-Etikettendruckern, mit denen jeder Mitarbeiter sich das Etikett am Arbeitsplatz ausdrucken kann.“

Für ein flächendeckendes Netz sorgen

In vielen Werkstätten ist die WLAN-Qualität in der Nähe der Büros am besten. „Bis vor kurzen war auch nur dort ein guter Internetempfang erforderlich“, weiß Jakoby aus Kundengesprächen. „Doch im Zuge des digitalen Farbtonmanagements kann eine Nachrüstung mit WLAN-Repeater sinnvoll sein.“ Sie verstärken das WLAN-Signal vom Router und sorgen für ein stabiles Netz bis in die Werkstatt. „So gelingt die Auftragsannahme via Standwin iQ-App inklusive kabelloser Erstmessung bereits am Kundenparkplatz.“

Weitere Infos

unter www.standox.de/iQ-cloud und/oder beim Standox Produkt Systemberater



Fantasie auf der Motorhaube

Eigentlich sollte der Sieger im internationalen Lackierwettbewerb „Body & Paint“ auf der diesjährigen Automechanika vorgestellt werden. Daraus wurde nichts – doch der Wettbewerb geht weiter.



Die Vorrunden des internationalen Lackierwettbewerbs laufen schon seit 2019: In drei Ländern haben bereits Wettbewerbe stattgefunden, drei weitere (inklusive des deutschen) folgen 2021. Die Arbeiten der Sieger kommen mit dem deutschen Gewinner in die Endausscheidung auf der Automechanika im kommenden September.

Die Aufgabe der Teilnehmer: Entwurf und Umsetzung einer fantasie- und stilvollen Lackierung für eine Auto-Motorhaube. Die Gestaltung soll sich am jeweiligen Austragungsort des Wettbewerbs orientieren. Der deutsche Wettbewerb – der von Axalta mit seinen drei Refinish-Marken gesponsert wird – findet im Rahmen der Automechanika 2021 in Frankfurt statt, direkt anschließend folgt dort das große Welt-Finale. Dabei werden alle Kreationen von einer Jury bewertet. Darüber hinaus küren die Besucher ihren Publikumssieger.

Teilnehmen können alle Karosserie- oder Lackierwerkstätten, die einen Beitrag gemäß den Wettbewerbsregeln einsenden möchten und an der Automechanika Frankfurt (14.–18.09.2021) teilnehmen. Die Teilnahme ist kostenlos. Das Anmeldeformular steht online unter <https://automechanika.messefrankfurt.com/frankfurt/de/planung-vorbereitung/aussteller/body-paint-wettbewerb.html>

Außerdem kann man sich auch an die Standox Produkt Systemberater wenden.





65 Jahre Zusammenarbeit

„Eiserne Hochzeit“ mit der André Koch AG

In diesem Jahr feiern Standox und die André Koch AG aus Urdorf bei Zürich ihre 65-jährige Zusammenarbeit – bei einer Ehe spricht man bei einem solchen Zeitraum von der „Eisernen Hochzeit“.

Bereits 1955, nur wenige Wochen nachdem der Wuppertaler Lackhersteller Herberts seine Reparaturlackreihe Standox auf den Markt gebracht hatte, übernahm die André Koch AG den General-Vertrieb des neuen Produkts in der Schweiz. Der Jungunternehmer André Koch, der das Unternehmen 1948 gegründet hatte, erkannte schnell, dass dem Automobil die Zukunft gehörte, und konzentrierte sich auf den Handel mit Autolacken. Mit Erfolg. 1972 platzte sein Züricher Büro aus allen Nähten, also zog er mit seinem Unternehmen ins benachbarte Urdorf um. In der neuen Zentrale ließ er bereits Räume einrichten, in denen Schulungen für Kunden durchgeführt werden konnten – der erste Schritt vom reinen Lacklieferanten zum Rundum-Servicepartner.

„Wir haben zusammen viel erlebt – fast wie in einer echten Ehe“, sagt Enzo Santarsiero, seit 2013 CEO der André Koch AG. „Es gab im Lauf der Jahrzehnte so viele neue Standox Produkte, Technologien und Verfahren, die wir bei uns eingeführt haben. Viele haben den Lackierern die Arbeit leichter gemacht und den Betrieben die Möglichkeit gegeben, sich auf immer komplexere Anforderungen des Marktes einzustellen“. Santarsiero entwickelt die Stärken des Unternehmens weiter, konzipiert neue Angebote und hob 2014 das Werkstattnetzwerk „Repanet Suisse“ aus der Taufe. Es zählt inzwischen mit fast 150 Mitgliedsbetrieben zu den Big Playern auf dem Schweizer Autoreparaturmarkt.

„Eine 65 Jahre währende, ununterbrochene Verbindung zwischen zwei Unternehmen ist außergewöhnlich“, sagt Olaf Adamek, Brand Manager Axalta EMEA. „Das macht die Partnerschaft zwischen Standox und der André Koch AG zu etwas ganz Besonderem.“

SilverDAT®

Digitalisieren. Optimieren. Profitieren.

Schadenkalkulation und Fahrzeugbewertung mit unserer neuesten Generation von SilverDAT.

Jetzt informieren
und umsteigen:

silverdat@dat.de
T 0711 4503-140



www.dat.de





Achenbach GmbH

Boote, Busse, Hubschrauber und Co.

Boote, Busse, Hubschrauber – Fahrzeuge dieser Größenklasse sind für den Sandstrahl- und Lackierbetrieb Achenbach aus Wetzlar keine Seltenheit. Achenbach lackiert Industrieteile und Nutzfahrzeuge – unabhängig von Typ und Größe.

RAL 3000 oder Feuerrot heißt der Farbton, mit dem die meisten deutschen Feuerwehrfahrzeuge lackiert sind. Für Christian Dietrich, Mitglied der Geschäftsführung bei der Achenbach GmbH, ist die Verarbeitung von Feuerrot Routine. „In unserer Region sind wir eines von nur zwei Unternehmen, das große Industrieteile und Nutzfahrzeuge lackieren kann“, so Dietrich. Freiwillige und Berufsfeuerwehren zählen daher ebenso zum Kundenstamm wie Busbetreiber, Fahrzeug- oder Maschinenbauer. Dazu braucht es einige Einrichtungen, die nicht in jeder Werkstatt gang und gäbe sind. „Mit unserer

18 Meter langen Kombi-Lackierkabine und der 10 Meter langen Kombi-Kabine mit Hängebahnsystem können sowohl Fahrzeuge als auch Teile parallel bearbeitet werden“, erklärt Dietrich.

Langjährige Erfahrung in der Nutzfahrzeuglackierung

Lkw, Anhänger und Busse gehören bei Achenbach zum Tagesgeschäft – aber hin und wieder rollt auch ein Exot in die Lackierkabine. „Manchmal ein Boot und kürzlich unser erster Hubschrauber, der allerdings nur noch zu Ausstellungs- und Schulungszwecken am Boden genutzt wird.“

Achenbach hat sich bereits 1992 auf Nutzfahrzeug- und Industrielackierungen spezialisiert. Die Karosseriearbeiten sowie die Instandsetzung von Unfallschäden im Pkw-Bereich werden im benachbarten Partnerbetrieb Auto-Schach erledigt. „So können wir das Komplettpaket an Karosserie- und Lackierarbeiten für Fahrzeuge jeder Größenordnung anbieten“, sagt Dietrich. Eine weitere Besonderheit des Betriebs ist die hauseigene Sandstrahlanlage. Sandstrahlarbeiten schaffen sowohl bei Stahlteilen in der Neufahrzeug- oder Industrielackierung, aber auch bei Aufarbeitungen stets einen perfekten Untergrund.



Die große Kombi-Lackierkabine macht Achenbach zu einem der wenigen Lackierbetriebe in der Region, der auch große Nutzfahrzeuge lackieren kann.



Am Unternehmenssitz von Achenbach in Wetzlar werden seit 1992 Nutzfahrzeuge und Industrieteile lackiert.

1972 wurde Auto Schach in Gießen gegründet, ursprünglich eine Tankstelle mit Gebrauchtwagenhandel und angeschlossener Werkstatt. Die Tochtergesellschaft Achenbach GmbH mit dem Aufgabenfeld Lkw-Lackierung kam 20 Jahre später hinzu.

In der Lackierung setzt Dietrich verschiedene Produktreihen von Standox ein: Bei Erstlackierungen von Neufahrzeugen aus dem Fahrzeugbau sowie Reparaturlackierungen die Standofleet-Produkte. Bei Baumaschinen und Industrieteilen hingegen das Standofleet Industrie System. Mit diesem lassen sich je nach Bedarf unterschiedlichste Strukturen und Glanzgrade realisieren. „Sowohl in der Verarbeitung als auch bei den Endergebnissen sind wir mit den Standox Produk-

ten sehr zufrieden“, sagt Dietrich und lobt den Service. „Uns betreut seit vielen Jahren der gleiche Außendienstmitarbeiter. Der Kontakt mit ihm ist sehr offen und kollegial, bei Fragen können wir ihn jederzeit ansprechen.“

Das zahlt sich in der Praxis aus: Beim Austüfteln eines speziellen Lackaufbaus für Lkw-Mulden beispielsweise hat Achenbach eng mit den Fachleuten von Standox zusammengearbeitet. „Wir rei-

nigen jetzt im ersten Arbeitsschritt die Aluminium-Mulden mit dem Standofleet-Entfettungsmittel. Danach folgt ein Dreischicht-Aufbau mit dem Standofleet Reaktionsprimer-Pro U2620, dem Standofleet 2K-Nass-in-Nass-Füller und den Standofleet-Decklacken, öfter auch in Metallic. Auch bei der Lackierung von Stahl-Mulden haben sich die Standofleet-Produkte gut bewährt.“



W-300WB UV

Bewährte Vorzerstäuber Technologie in Verbindung mit effizientem UV Lackmaterial





Classic Color Partner

Mit „Classic Color Partner“ erfolgreich ins Geschäftsfeld Oldtimer starten

Der Oldtimer-Markt in Deutschland wächst stetig und damit der Bedarf an professionellen Reparaturen. Daraus ergibt sich ein interessanter Markt für Lackierbetriebe, die ihr Geschäftsfeld erweitern wollen. Mit dem komplett überarbeiteten „Standex Classic Color Partner“-Programm bietet Standox interessierten Werkstätten Unterstützung.





Im Classic Car Repair Workshop erhalten die Teilnehmer praktische Informationen, worauf sie bei der Reparatur von historischen Lacken achten müssen.



Die Zahl der Classic Cars nimmt – auch wenn es Phasen mit geringeren Zuwächsen gab – seit Jahren stetig zu. Heute gibt es in Deutschland über eine halbe Million Oldtimer. Und das sind nur die Fahrzeuge mit einem H-Kennzeichen, die Gesamtzahl liegt um ein Vielfaches höher.

Die Erfahrung zeigt, dass eigentlich jedes Auto, das 30 oder mehr Jahre auf dem Buckel hat, einen gewissen Reparatur- oder Restaurierungsbedarf hat. Und wenn der Besitzer das nicht selbst übernehmen will oder kann, kommen die Kfz-Betriebe ins Spiel. Werkstätten sollten diesen Markt darum nicht aus den Augen verlieren, auch vor dem Hintergrund, dass die „normalen“ Reparaturaufträge wegen sinkender Unfallzahlen potenziell rückläufig sind. Hinzu kommt, dass viele Besitzer bereit sind, in die Pflege, War-

terung und Reparatur ihres Oldtimers deutlich mehr Geld zu stecken als in die ihres Alltagsautos.

Standex überarbeitet Classic Color Partner-Programm

Für Betriebe, die die Reparatur von Oldtimern als Geschäftsfeld für sich nutzen wollen, hat Standex das „Classic Color Partner“-Programm überarbeitet und erweitert. Kernstück des Angebots ist die Teilnahme an einem dreitägigen Classic Car Repair Workshop, bei dem erfahrene Trainer das notwendige theoretische und praktische Wissen vermitteln. In dem dreitägigen Seminar lernen die Teilnehmer:

- den Reparaturaufwand in allen Arbeitsschritten abzuschätzen,
- historisches Blech nachhaltig vor Korrosion zu schützen,

- den richtigen Farbton zu finden,
- den passenden Lack umweltgerecht zu mischen und der Oberfläche zu neuem Glanz zu verhelfen sowie
- neue Kunden auf ganz persönliche Weise für sich zu gewinnen.

„Wir haben den Workshop um einen Tag erweitert und sowohl den theoretischen als auch den praktischen Teil enorm intensiviert“, sagt Erik Faßbender, Leiter Training Standex Deutschland. „Die Praxisrelevanz der Informationen und die Arbeit an Original-Oldtimerteilen machen dieses Seminar so besonders.“

Weitere Programmpunkte sind ein Besuch bei Manfred Hering und seiner Porsche-Schmiede „Early 911s“ in Wuppertal und der Vortrag eines Sattlers. Am Ende des Workshops erhalten die Teil-



Classic Color Partner

Viel Know-how für die Mitglieder

Mit dem Programm „Classic Color Partner“ richtet sich Standox an Werkstätten, die sich auf das Geschäft mit der Reparatur und Restaurierung von Old- und Youngtimern einstellen wollen. Das Programm war früher vor allem marketingorientiert, jetzt ist es deutlich praxisorientierter angelegt. Jede Mitgliedswerkstatt erhält nicht nur ein Schild mit dem neuen CCP-Logo für die Fassade, sondern auch einen Mitgliedsordner. Er enthält neben Informationen zur Historie der Autolackierungen praktische Tipps, wie sich historische Lacke und Farbtöne identifizieren, nachmischen und mit modernen Produkten nachempfinden lassen. Hinzu kommen Service-Rubriken, unter anderem mit Adressen von Spezialanbietern, die eine Werkstatt bei der Restaurierung eines Fahrzeugs fachlich unterstützen können.

Der Ordner ist als „wachsendes Werk“ angelegt, er wird regelmäßig ergänzt und aktualisiert. So enthalten beispielsweise die Listen der Spezialanbieter bisher nur eine Hand voll Einträge – sie sollen jedoch kontinuierlich ergänzt werden. Dabei ist die Unterstützung der Mitglieder willkommen: Wer beispielsweise einen guten Sattler oder tüchtigen Karosseriebauer empfehlen möchte, kann ihn in die jeweiligen Listen eintragen lassen. Schicken Sie die Adressen des Betriebs dazu per Mail an classic@axalta.com.

„Im Lauf der Zeit soll ein Nachschlagewerk entstehen, das ganz handfest nutzbar ist“, erklärt Yasmin Armbruster, Marketing Leitung bei Standox Deutschland. „Und durch die Möglichkeit, sich an der Ergänzung des Inhalts zu beteiligen, kann jedes Mitglied am Aufbau eines Netzwerks von Werkstätten, Fachleuten und Spezialisten mitwirken, die über Expertise in der Reparatur und Restaurierung von Classic Cars verfügen. Davon profitieren alle Beteiligten.“

Andreas Mannebach, Markenbeauftragter Classic Cars bei Standox Deutschland.



nehmer ein Zertifikat als „Standex Classic Color Partner“ sowie ein attraktiv gestaltetes Türschild mit dem neuen „Classic Color Partner“-Signet, mit dem sie Kunden auf ihre besondere Oldtimer-Kompetenz aufmerksam machen können. Außerdem bekommen sie ein Nachschlagewerk mit vielen praktischen Tipps und Informationen zur Lackierung von klassischen Fahrzeugen sowie konkreten Verarbeitungshinweisen für die Untergrund- und Lackier Vorbereitung, das Füllern und die Decklackierung mit modernen Standox Produkten.

Breites Classic-Angebot

Die Spezialisierung auf die Reparatur von Oldtimer-Lackierungen hat bei Standox Tradition. Standox Partner-Werkstätten werden mit einer Farbtondatenbank, technischem Know-how und den passenden Reparaturlösungen unterstützt. Kürzlich hat Standox den bewährten Standothek-Ratgeber „Classic Cars“ neu aufgelegt. Die neue Standothek informiert aus professioneller Sicht darüber, was die Reparaturlackierung von Classic Cars von der Neuwagen-Reparaturlackierung unterscheidet.

In Zusammenarbeit mit dem Mercedes-Benz Classic Center in Fellbach bei Stuttgart hat Standox außerdem einen Ratgeber zur fachgerechten Lackierung klassischer Mercedes-Benz Fahrzeuge herausgegeben.

Auf 20 Seiten thematisiert der Leitfaden alles Wissenswerte rund um die Restaurierung und Reparatur wertvoller Oldtimer mit dem Stern auf der Kühlerhaube. Kernstück der Broschüre bildet eine detaillierte Lackierempfehlung, die ein Maximum an Originaltreue gewährleistet und gleichzeitig den heutigen Erfordernissen gerecht wird.

„Ich kann den Werkstattinhabern und -leitern nur raten: Haltet Augen und Ohren auf und beschäftigt euch mit diesem Thema!“, sagt Andreas Mannebach, Markenbeauftragter Classic Cars bei Standox Deutschland. „Mit unserem Angebot leisten wir hier tatkräftige Unterstützung.“



Interview mit Dr. Gundula Tutt

„Für die letzten fünf Prozent braucht's ein geübtes Auge“

Die Restauratorin Dr. Gundula Tutt gilt als eine der renommiertesten Expertinnen für historische Autolacke. Ihre Expertise ist bei vielen Classic-Car-Restaurierungen gefragt. Im Interview spricht sie über alte und neue Lacke, die Grenzen der digitalen Farbtonmesstechnik und den anhaltenden Boom auf dem Markt für Old- und Youngtimer.

Welche Kriterien stehen für Sie bei einer Lackrestaurierung im Mittelpunkt?

Dr. Gundula Tutt: Meine Regel lautet: So viel Restaurierung wie nötig, so wenig wie möglich. Ich finde es wünschenswert, dass man ein Fahrzeug – vor allem ein historisch bedeutsames Exemplar – nicht „überrestauriert“. Man darf ihm sein Alter ruhig ansehen, auch beim Lack.

Und wenn der Besitzer andere Pläne hat?

Dr. Tutt: Wenn der Besitzer darauf besteht, das Fahrzeug komplett neu lackieren zu lassen, muss ich das natürlich akzeptieren. Ich finde es aber schwierig, wenn ein 80 Jahre alter Veteran danach aussieht, als sei er erst gestern vom Band gelaufen. Oder wenn man gar versucht, eine verlorene Patina künstlich nachzuempfinden.

Lassen sich 80, 90 oder gar 100 Jahre alte Fahrzeugoberflächen überhaupt noch originalgetreu restaurieren?

Dr. Tutt: Gesetzlich erlaubt ist das für Oldtimer ja immer noch. Leider bieten viele Hersteller historische Lacksysteme nicht mehr an. Standox ist da eine löbliche Ausnahme: Standox verfügt noch über das Material, die

Technik und das Know-how, um beispielsweise einen Nitrokombilack herzustellen. Das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Und die Kollegen in Wuppertal haben auch das coloristische Wissen, um einen alten Farbton nachzustellen.

Was halten Sie von digitalen Farbtonmessgeräten?

Dr. Tutt: Diese Geräte sind auf jeden Fall hilfreich, um sich einem historischen Farbton anzunähern. Aber nach meiner Erfahrung bekommen sie die letzten fünf Prozent nicht immer hin – und gerade die machen oft den Qualitätsunterschied aus. Dafür braucht's weiterhin ein geübtes Auge.

Gibt es überhaupt noch Werkstätten, die mit alten Lacken umgehen können?

Dr. Tutt: Ja. Ich arbeite regelmäßig mit mehreren Werkstätten in Deutschland und der Schweiz zusammen, die sehr gute Arbeit leisten. Interessanterweise sind es oft junge Lackierer und Lackiererinnen, die in diesen Bereich hineinwachsen und den Aufwand, der bei der Verarbeitung historischer Lacke anfällt, nicht scheuen.

Worin besteht dieser Aufwand?

Dr. Tutt: Autolacke wurden früher anders aufgetragen als heute. Der Lackaufbau war zum Beispiel oft deutlich dünner – das bedeutet besonders akkurate Auftrags- und Schleifarbeit und mehr dünne Spritzgänge. Das macht sich dann mit sehr klaren Konturen an der Oberfläche bemerkbar. Historische Metallic-Farbtöne wurden auch nicht klarlackiert. Der Lackierer muss sich in seiner Arbeitsweise also umstellen. Auch die Technik spielt eine

Rolle: Für Nitro- und Kunstharzlacke braucht es in den Kabinen besondere Filter. Dieser Extra-Aufwand wird aber von den originalitätsorientierten Kunden in Kauf genommen.

Wäre es nicht einfacher, zum Beispiel bei einer Komplettlackierung einen modernen Lack einzusetzen?

Dr. Tutt: Damit erreicht man nach meiner Erfahrung bloß bis zu einem gewissen Grad die gesuchte historische Erscheinung. Das bedeutet nicht, dass aktuelle Lacke nicht gut wären, sondern es liegt beispielsweise daran, dass besondere Schwarzpigmente oder typische Flakes für Metallic-Lackierungen einfach nicht verfügbar sind. Das muss man wissen, wenn man eine Neulackierung machen lässt.

Der Bestand an Old- und Youngtimern steigt seit Jahren. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?

Dr. Tutt: Ich glaube nicht, dass das endlos so weitergeht. Die Fahrzeuge, die jetzt ins Oldtimer-Alter kommen, sind korrosionsbeständiger als ihre Vorgänger, dafür begrenzen andere Faktoren ihre Lebensdauer: Sie enthalten mehr Elektronik, und die lässt sich nicht so einfach reparieren oder ersetzen. Oft sind Kunststoffe verbaut, die irgendwann zerbröseln. Oder tragende Teile sind nicht verschweißt, sondern verklebt – all das schränkt die Möglichkeiten einer Restaurierung ein. Daher fürchte ich, dass viele Fahrzeuge, die seit den 90ern gebaut worden sind, auf Dauer nicht erhalten werden können.



Mit Heiko Kleve als neuem Trainer geht das Repanet Programm „Next Generation“ in die nächste Runde.

„Next Generation“ 2020 mit neuem Trainer

Heiko Kleve, Experte für Familienunternehmen und Unternehmerfamilien, wird neuer Trainer des Repanet Unternehmensnachfolgeprogramms „Next Generation“.

Kleve ist Inhaber des Stiftungslehrstuhls für Organisation und Entwicklung von Unternehmerfamilien am Wittener Institut für Familienunternehmen (WIFU) der Universität Witten/Herdecke. Er besitzt zahlreiche zertifizierte Zusatzqualifikationen, unter anderem als Systemischer Berater (DGSF), als Supervisor und Coach (DGSv) sowie als Systemischer und lehrender Supervisor (SG). Heiko Kleve übernimmt bei „Next Generation“ im Trainerteam die Nachfolge von Torsten Groth.

Hauptversammlung erst 2022

Vor dem Hintergrund der aktuellen Corona-Situation hat der Beirat des Repanet e. V. in seiner Sitzung vom 8. Juli beschlossen, die kommende Hauptversammlung erneut zu verschieben. Sie sollte ursprünglich im Februar 2021 auf Mallorca stattfinden, und Planung, Vorbereitung und Buchung hätten jetzt starten müssen. Doch derzeit ist noch nicht abzusehen, ob zu diesem Zeitpunkt Versammlungen von mehr als 300 Personen überhaupt wieder möglich sein werden. In der Hoffnung auf eine Normalisierung der Situation wird die Hauptversammlung daher auf das Jahr 2022 verschoben.

„Wir bedauern das natürlich sehr, es ist aber leider unumgänglich“, sagt Repanet Vorstand Margarita Debos. „Ich vertraue jedoch darauf, dass unsere Mitglieder, die ja selbst tagtäglich mit der angespannten Situation konfrontiert sind, dafür Verständnis haben werden.“ Das Service-Center wird rechtzeitig über einen neuen HV-Termin informieren.



Marc Bergweiler:
„Handwerksbetriebe werden immer mehr zu Dienstleistern. Durch die Zertifizierung lässt sich dies gegenüber den Kunden schwarz auf weiß dokumentieren.“

Fokus auf Qualitätsmanagement und Zertifizierung

Marc Bergweiler ist neuer Berater des Werkstattnetzwerks Repanet. Als Teil des Expertenteams steht er den Mitgliedsbetrieben in allen Fragen rund um Qualitätsmanagement und Zertifizierung zur Seite. Er bringt jede Menge Erfahrung in der Beratung von kleinen und mittelständischen Karosserie- und Lackierbetrieben mit und weiß, wie Werkstätten von Qualitätsmanagement und DIN EN ISO 9001:2015 Zertifizierungen profitieren können.

Auch die Verantwortlichen von Repanet sehen in diesem Bereich großes Potenzial: „Wir haben uns dazu entschlossen, unseren Mitgliedern die Vorteile eines professionellen Qualitätsmanagements nahezubringen“, erläutert Andreas Keller, Repanet Vorstand. Die Beratung von Marc Bergweiler kann gegen Honorar in Anspruch genommen werden.



Frank Thiele,
Fairrepair:
„Eine willkommene
Ergänzung zum
Privatkundengeschäft“.

Zusammenarbeit mit Schadenvermittlern

Repanet: Schadensteuerung auf dem Prüfstand

Sich schon heute mit der Ausrichtung auf die Kundenstruktur von morgen auseinandersetzen – das rät Repanet allen Betrieben. Denn immer mehr Flotten, Leasingunternehmen und Versicherungen (FLIs) vermitteln im Rahmen der Schadensteuerung Fahrzeugschäden an K&L-Betriebe. Daraus resultiert, dass immer weniger Autohäuser und Privatkunden die Werkstatt ihrer Wahl beauftragen.

Bei der Entscheidung für oder gegen das Geschäft mit den FLIs berät Repanet die Mitgliedsbetriebe umfassend. Ein eigens erstellter Leitfaden zur Schadenregulierung sowie ein Eintrag auf der Online-Plattform RepScore.net, in der FLI-Entscheider nach Werkstätten suchen, bieten Betrieben einen Einstieg in die Thematik.

Astrid Vellen gehört zum Repanet Beraterteam und ist fachkundige Expertin auf dem Gebiet der Partnerschaften zwischen K&L-Betrieben und Schadenvermittlern. Ihre Einschätzung: „Die Zusammenarbeit mit Schadensteuerern hat Vor- und Nachteile“, erklärt sie. „Vor allem müssen Betriebe die unbedingte Bereitschaft mitbringen, zunehmend als Dienstleister aufzutreten.“ Schnelle Reaktionszeiten, gute Erreichbarkeit und ein umfassender Kundenservice sind also das A und O. Im Gegenzug erweisen sich die meisten FLIs als verlässliche Partner, die den Betrieben ein regelmäßiges Auftragsvolumen sichern.

Karosseriebau Peter Marx aus Trier arbeitet bereits seit zehn Jahren mit führenden Schadenvermittlern zusammen. „Damals kamen die Netzwerke auf mich zu“, erinnert sich Inhaber Peter Marx, „denn in unserer Region wurde händeringend nach Partnerwerkstätten gesucht. Dass wir schon damals ein Repanet Betrieb waren, stellte sich als entscheidender Wettbewerbsvorteil heraus. Seitdem sind wir in der Kooperation mit den Vermittlern kontinuierlich gewachsen und beschäftigen heute rund 20 Mitarbeiter.“

„Solche weißen Flecken auf der Landkarte gibt es heutzutage kaum noch“, weiß Astrid Vellen. „Aber das Repanet Netzwerk ist in der Branche immer noch ein geschätztes Qualitätsmerkmal. Darauf lässt sich gut aufbauen, wenn sich Betriebe bei Schadenvermittlern bewerben.“

Relativ frisch im Geschäft mit den Schadenregulierern ist der Repanet Betrieb

Fairrepair aus Braunschweig. „Wir sind vor vier Monaten in die Zusammenarbeit mit einem Werkstattnetzwerk gestartet“, erklärt Firmeninhaber Frank Thiele. „Anfangs hakte es hin und wieder in der Abstimmung der Kostenvorschläge, aber mittlerweile haben wir uns ganz gut an die neuen Abläufe gewöhnt und bekommen ein bis zwei Schäden pro Woche zugeteilt. Das ist für uns eine willkommene Ergänzung zum Privatkundengeschäft“, resümiert Thiele.

Den Leitfaden Schadensteuerung, aktuelle Adresslisten, die RepScore.net-Zugangsdaten und Informationen zum Beratungsangebot von Astrid Vellen können von Mitgliedern beim Repanet Service-Center unter der kostenfreien Telefonnummer 0800/2 737 263 angefordert werden.



Meine Werkstatt

Das Seminar nur für Frauen

Die Repanet Seminarreihe „Meine Werkstatt“ ging Ende September in die nächste Runde. Der Frauen-Workshop, der an das „Repanet FrauenForum“ anknüpft, fand dieses Jahr vom 25. bis 27. September 2020 in Wuppertal statt.

Am Freitag präsentierte Stadox Seminarleiter Erik Faßbender alles Wissenswerte rund um das Thema Lack. Als Highlight ging es anschließend für die Teilnehmerinnen in die Lackierkabine. Hier konnten sie an einem Karosserieteil einen kompletten Lackaufbau in der Praxis selbst durchführen – für viele eine willkommene Gelegenheit, sich mal in der handwerklichen Praxis „auszuprobieren“. Im hektischen Berufsalltag bleibt dafür nur selten Zeit.

Der Samstag und Sonntag wurden wie im letzten Jahr begleitet von Simone Spielker und Jürgen Kirch von der Firma Konstitution. Die beiden Experten sprachen diesmal über Themen wie Souveränität, Gelassenheit und Selbstbewusstsein aus medizinischer und persönlicher Sicht und gaben den Teilnehmerinnen von „Meine Werkstatt“ hilfreiche und handfeste Tipps.



„Next Generation“ in Runde 4

Anfang Oktober 2020 ist die vierte Staffel des Unternehmensnachfolgeprogramms „Repanet Next Generation“ gestartet. Das Seminarangebot wendet sich an Familienbetriebe, bei denen in absehbarer Zeit ein Generationswechsel ansteht. In insgesamt sieben Modulen über einen Zeitraum von zwei Jahren bereiten die Repanet Trainer Senior- und Juniorchefs auf die Übergabe bzw. Übernahme vor. Dabei wird die individuelle Übergabesituation untersucht, anschließend entwickeln Trainer und Teilnehmer gemeinsam einen Fahrplan für den Wechsel in der Führungsverantwortung. Am Ende des Programms absolvieren die Junior-Teilnehmer zudem eine Abschlussprüfung.



Erfolgreicher Aktionstag

„Delle weg für den guten Zweck“, so hieß es am 19. September in sieben Repanet Betrieben, die am Aktionstag für den Kinderschutzbund (DKSB) teilnahmen. 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. Entpuppte sich ein Schaden hingegen als zu groß, erhielten die Besucher Tipps für zeitwertgerechte Reparaturen. Die Mitarbeiter der Betriebe waren mit Freude dabei – und viele, die diesmal nicht dabei waren, wollen auf jeden Fall beim nächsten Mal mithelfen. Viele Kunden nutzten die Gelegenheit, sich beispielsweise das Dellendrücken einmal live anzuschauen.

Insgesamt kamen so beim Repanet Aktionstag 9.330 Euro zusammen. „Das ist für eine Veranstaltung, die zum ersten Mal und dann auch noch unter Corona-Bedingungen stattgefunden hat, ein sehr gutes Ergebnis“, sagt Margarita Debos, Vorstandsmitglied des Repanet e.V. „Herzlichen Dank an alle, die mitgemacht haben. Wir hoffen, dass wir das Ganze 2021 wiederholen können – und dass dann noch mehr Werkstätten mitmachen und noch mehr Geld für den DKSB zusammenkommt.“

Werkstattnetzwerke

„Ich suche mir das Beste heraus“

Die Mitgliedschaft in einem Netzwerk ist heute ein wichtiger Faktor für geschäftlichen Erfolg. Das gilt auch für die K&L-Branche. Werkstattinhaber Falk Pannier hat dies begriffen und ist Mitglied in gleich zwei Netzwerken: Repanet und IDENTICA.

„Für kleine oder mittlere Handwerksbetriebe ist es wichtig, sich untereinander auszutauschen“, sagt Margarita Debos, Vorstandsmitglied von Repanet e.V., dem Werkstattnetzwerk von Standox. „So kann man Marktentwicklungen frühzeitig erkennen und sich darauf einstellen. Und über ein gut gemanagtes Netzwerk hat man Zugriff auf aktuelles Know-how.“ Falk Pannier, Inhaber der FM Lackierzentrum GmbH in Cremlingen bei Braunschweig, sieht das genauso – er ist gleichzeitig Mitglied bei Repanet und IDENTICA.

Beide Netzwerke haben Gemeinsamkeiten, unterscheiden sich aber auch in einigen Punkten. Repanet, das von Standox gegründet wurde, ist markengebunden und bietet seinen Mitgliedern zahlreiche Seminar- und Beratungsleistungen, die mit dem Mitgliedsbeitrag abgedeckt sind. „Wir fokussieren uns vor allem auf kaufmännische Aspekte, bei denen in den meisten Betrieben die Zeit fehlt, sich intensiv damit zu befassen“, erklärt Margarita Debos. „Wir haben dazu Berater verpflichtet, die sich speziell in unserer Branche und mit der Situation von Handwerksbetrieben auskennen.“

IDENTICA steht hingegen allen K&L-Betrieben offen, die eine der drei Axalta-Marken einsetzen. Weiterer wichtiger Unterschied: Die selbstständigen IDENTICA-Betriebe treten auf dem Markt unter einem gemeinsamen



Signet auf. IDENTICA versteht sich daher als Werkstatt-System, der Aspekt der Weiterentwicklung des Betriebs steht noch stärker im Fokus. Die Mitglieder müssen Mindeststandards erfüllen und werden von ihrem IDENTICA-Consultant regelmäßig beraten, geschult und auditiert.

Dieses Angebot erschien Falk Pannier attraktiv. „Ich wollte meinen Betrieb professioneller aufstellen, vor allem im Bereich Schadenmanagement“, erklärt er. „Darum war das Angebot von IDENTICA für mich interessant. Bei diesem System bekommt man sozusagen das ganze Paket und ist komplett aufgestellt. Darum bin ich vor drei Jahren Mitglied geworden.“ Gleichzeitig ist Pannier aber auch Mitglied bei Repanet – warum diese Doppelmitgliedschaft? „Ganz einfach: Ich bin ein Standox Mann“, lacht Pannier. „Ich arbeite schon seit über 30 Jahren mit Standox Produkten. Darum erschien es mir sinnvoll, auch Mitglied bei Repanet zu werden.“ Das hat sich für ihn letzt-



lich bestätigt: Pannier kann jetzt bei der Suche nach Beratungsleistungen aus zwei Töpfen schöpfen. „Ich suche mir jeweils das heraus, was am besten zu mir und meinem Betrieb passt.“

Weitere Infos zu Repanet

www.standox.com/de/de_DE/repanet.html



Weitere Infos zu IDENTICA

www.axalta.com/identica_de/de_DE.html





Internet-Auftritt

Bitte recht freundlich!

Das A und O eines professionellen Internetauftritts sind gute Fotos: Sie lenken die Aufmerksamkeit, wecken Emotionen und erhöhen – richtig eingesetzt – die Auffindbarkeit des Internetauftritts in Suchmaschinen. Fotos werden von den Besuchern einer Website nachweislich als Erstes wahrgenommen und prägen damit unmittelbar und nachhaltig den ersten Eindruck. Kfz-Betriebe sollten das gezielt für sich nutzen.

„Mit guten und aussagekräftigen Bildern können Betriebe sehr einfach Pluspunkte machen. Keine, zu kleine oder unprofessionelle Bilder auf der firmeneigenen Website sprechen aber eben auch Bände“, so Andreas Keller, Vorstand des Werkstattnetzwerks Repanet e.V. „Die Wirkung von Fotos auf Internetseiten ist immens. Wir sehen, dass viele Kfz-Betriebe hier mehr tun könnten.“

Ein zeitgemäßer Online-Auftritt ist auch im Hinblick auf Kooperationen mit Schadensteuern relevant. Keller: „Versicherungen, Leasinggesellschaften und Flottenmanager achten nicht nur auf die fachlichen Leistungen und Preise. Auch sie sehen meist zuerst die Websites des Betriebs: Veraltete Seiten können Werkstätten bei Bewerbungen für Kooperationen frühzeitig ins Aus befördern.“

Das Standox Werkstattnetzwerk Repanet e.V. bietet deshalb mit einem Marketing- und Werbefachmann nicht nur professionellen Support bei der Erstellung oder Überarbeitung von Websites an, sondern vermittelt seit Neuestem auch die Unterstützung eines erfahrenen Fotografen. „Unser Fotograf besucht auf Wunsch die Repanet Betriebe und setzt sie und ihre Belegschaft zu Sonderkonditionen perfekt in Szene“, so Andreas Keller.

6 Tipps für Ihre Website-Fotos

1. Seien Sie authentisch! Zeigen Sie Ihren Betrieb und Ihr Team und nutzen Sie möglichst wenige Stock-Fotos, sonst wirkt Ihre Website schnell unpersönlich.
2. Emotionen sind der Schlüssel! Suchen Sie Bilder aus, die Ihre Kunden emotional ansprechen. Ein einfacher Tipp: Bilder, auf denen Menschen und Gesichter zu sehen sind, erhalten grundsätzlich mehr Aufmerksamkeit.
3. Achten Sie auf eine gute Qualität: Satte, echte Farben, eine optimale Belichtung und ansprechende Motive sind Trumpf. Verpixelte, dunkle oder unscharfe Bilder kommen nicht gut an.
4. Berücksichtigen Sie die technischen Voraussetzungen: Die Bilddateien dürfen nicht zu klein und nicht zu groß sein. Als Faustregel gelten für Website-Fotos eine Auflösung von 72 dpi und eine Größe von etwa 100 bis 400 KB.
5. Die Kür: Optimieren Sie Ihre Bilder für Suchmaschinen – so werden Sie im Internet noch besser gefunden. Tipps dazu finden Sie hier:



6. Unterschätzen Sie die Wirkung Ihres Internetauftritts nicht: Lassen Sie sich von Profis unterstützen, wenn Sie sich mit Fotografie und Websites nicht gut auskennen. Der Aufwand ist überschaubar und lohnt sich allemal.

Interessierte Betriebe

können sich beim
Repanet Service-Center unter
0800/2 737 263
über Unterstützungsangebote
informieren.



Das Team der Karosserie- und Lackwerkstatt Gaetano Venezia in Schönaich.

Digitale Lagerverwaltung

Erfolgreicher Start für Standoventory

Im vergangenen Jahr brachte Standox mit Standoventory ein digitales Lagerverwaltungssystem auf den Markt. Worin die Vorteile des Systems liegen und worauf man bei der Einführung achten sollte, schildern drei Betriebe, die bereits mit Standoventory arbeiten.

„Seitdem wir Standoventory nutzen“, erzählt Aurora Morello von der Lack & Karosserie Reit GmbH in Kernen bei Stuttgart, „läuft in unserem Lager vieles besser.“ Sie arbeitet täglich mit dem System, das auf allen internetfähigen Geräten (Windows, Android, iOS usw.) läuft. „Während mein Kollege aus der Werkstatt den Nachschub von Lacken und Zubehörteilen übernimmt, organisiere ich Bestand und Nachbestellung von Büromaterialien und sonstigen Verbrauchsartikeln.“

Standoventory hat für sie zwei zentrale Vorzüge: „Zum einen unterstützt das System Nachbestellungen sowohl bei Standox als auch bei Fremdanbietern. So können alle Verbrauchsartikel über eine einzige Plattform erfasst werden – das spart Zeit. Zum anderen haben wir einen viel besseren Überblick über den Bestand. Zu Anfang muss man etwas Zeit investieren, um alle Artikel ins System einzupflegen und jedem eine Mindestbestandsmenge zuzuordnen.“ Sind diese Vorarbeiten erledigt, führt Standoventory

automatisch eine Bestellliste, die auf Wunsch per Datenübertragung an den jeweiligen Lieferanten verschickt werden kann.

Auch in der Karosserie- und Lackwerkstatt Gaetano Venezia in Schönaich arbeitet man mit Standoventory. „Früher“, erinnert sich Werkstattleiter Giuseppe Venezia, „galt bei uns: Wer das letzte Teil eines Bestands aus dem Lager holt, gibt Bescheid. Aber in der Praxis hat das nicht immer funktioniert.“ Mit Folgen: Manchmal musste die Werkstatt pausieren, weil beispielsweise keine Abdeckfolie mehr da war. Das wollte man ändern. „Als Standoventory auf einem Repanet Regionaltreffen vorgestellt wurde, war ich interessiert“, berichtet der Junior-Chef. „Unser Standox Berater hat alles in die Wege geleitet, so dass wir bald umsatteln konnten.“

Mit Standoventory lassen sich auch mehrere Lager eines Betriebs mit verschiedenen Kostenstellen und Versandadressen miteinander verknüpfen. „Diese Möglichkeit haben wir genutzt und ein eigenes

Lager für die Karosserieabteilung eingerichtet“, berichtet Venezia. „Die Kollegen dort können jetzt völlig eigenverantwortlich arbeiten und sind dennoch angebunden.“

Überblick über den kompletten Bestand

„Standoventory war ein wichtiger Schritt, um unsere Abläufe zu optimieren“, sagt Marcel Böhme, Leiter der Lackiererei im Karosserie- und Lackzentrum FitCar-e in Ennepetal. Sein Tipp: In einem Unternehmen mit mehreren Standorten – so wie bei FitCar-e – sollte man die Einführung so terminieren, dass ein bis zwei Mitarbeiter das System nach den Bedürfnissen des Betriebs konfigurieren können – damit spätere Lieferungen dort ankommen, wo sie gebraucht werden. Bei FitCar-e hat das geklappt: Böhme: „Jetzt habe ich einen Überblick über unseren kompletten Bestand. Und dank automatisch erstellter Statistiken weiß ich immer, welche Waren in welchem Wert pro Monat durchs Lager gehen. Das ermöglicht eine noch genauere Planung.“

Weitere Informationen

über Standoventory stehen unter www.standox.de/standoventory



ZDK-Präsident Peter Börner ist regelmäßiger Gast auf den Hauptversammlungen von Repanet.



Im Interview: Peter Börner

„Unsere Branche wird sich schnell erholen“

Peter Börner, Präsident des ZDK, blickt trotz der derzeitigen angespannten Situation nicht ohne Optimismus in die Zukunft. Angesichts der gravierenden Einschränkungen in den Betrieben sei für 2020 zwar ein deutlicher Umsatzrückgang in der Branche absehbar – doch auf lange Sicht rechnet er mit einer schnellen Erholung.

Erstmal herzlichen Glückwunsch zur Wiederwahl, Herr Börner! Welche Schwerpunkte setzen Sie in Ihrer neuen Amtszeit?

Peter Börner: Besten Dank für die Glückwünsche. Die Schwerpunkte der Verbandsarbeit und -ausrichtung sind und bleiben vielfältig. Neben den bekannten Aufgaben wie Berufsbildung, Betriebswirtschaft, Technik, Nutzfahrzeuge und die Arbeit aller unserer Ausschüsse steht für mich persönlich die Zusammenführung der unterschiedlichen Interessensvertreter auf meiner Agenda. Ich glaube, das Kfz-Gewerbe, die BFL der Autolackierer, der BVdP und neue

Interessensgruppen liegen mit den tatsächlichen Kerninteressen sehr dicht beieinander.

Wie bewerten Sie die Situation der deutschen K&L-Betriebe vor dem Hintergrund von Corona? Was erwarten Sie?

Börner: Nach dem aktuellen Kenntnisstand wird sich unsere Branche schnell erholen. Es fehlen uns rund 50 Prozent aus zwei Monaten, was sich am Jahresende mit rund 12 Prozent weniger Aufträgen und Umsätzen im Ergebnis zeigen wird. **Wie können sich Kfz-Betriebe gut aufstellen?**

Börner: Neben der Auslastung und der Ertragslage an jedem einzelnen Auftrag ist die Kostenseite zu beachten. Die Bundesregierung hat mit den schnellen Entscheidungen zu Kurzarbeitergeld und Soforthilfe gute Voraussetzungen geschaffen. Die Eigenkapitalsituation im Deutschen Handwerk ist aber der tatsächliche Grund für die stabile Situation.

Wie bewerten Sie das Konjunkturpaket der Regierung für die Handwerksbetriebe?

Börner: Bis auf die Entscheidung der Mehrwertsteuersenkung kann ich zu allen Maßnahmen nur Lob abgeben, das



Infolge der derzeitigen Situation, so Peter Börner, muss sich die K&L-Branche übers Jahr gerechnet auf ein Auftrags- und Umsatzminus von rund 12 Prozent einstellen.

„Das Thema Umwelt ist nicht vom Tisch, wegen Corona allerhöchstens um ein paar Monate verschoben.“

waren und sind greifende Maßnahmen und helfen uns weiter. Die Mehrwertsteuerensenkung wird – Stand heute – in vielen Bereichen nicht an den Verbraucher weitergegeben und trifft uns als Gewerbetreibende ohnehin nicht direkt.

Gemeinsam mit Österreich, der Schweiz, Luxemburg und Südtirol arbeitet der ZKF derzeit an einem „Grünen Siegel“ für K&L-Betriebe. Was erhoffen Sie sich davon für unsere Branche?

Börner: Durch Corona ist das Thema Umwelt in unserer Gesellschaft nicht vom Tisch, allerhöchstens auf ein paar Monate verschoben. Wir haben festgestellt, dass die gesamte Autoreparaturbranche eine hohe Reparatur- und ebenso eine hohe Recyclingquote hat, viele produzieren ihren eigenen Strom, eigene Wärme und nutzen hocheffiziente Maschinen und Ausstattungen. Wenn wir dies nun skalierbar und messbar machen, könnten wir dem oberen Drittel ein besonderes Zertifikat samt „Grünem Betriebsschild“ verleihen. Die Intention kommt aus dem AIRC, wie auch seinerzeit der EUROGARANT Fachbetrieb.

Sie haben in Ihrer Grundsatzrede bei Ihrer Wiederwahl die kartellrechtliche Abstrafung von Peugeot in Österreich angesprochen. Ist der Fall auf den Bereich Schadenlenkung übertragbar, und könnte er für Kfz-Betriebe in Deutschland relevant werden? Gibt es von Ihrer Seite schon Pläne in Bezug auf die Sache?

Börner: Nein, konkrete Pläne gibt es noch keine, wir beobachten aufmerksam das Geschehen mit unseren Juristen. Tatsache ist, dass hier die Marktmacht eines Vertragspartners so stark ausgeübt wurde, dass der andere Partner in seinen freien Entscheidungen eingeengt wurde und diese nicht mehr ohne Einschränkungen treffen konnte. Wir sind der Meinung, dass dies auch in einigen Fällen von Vertragswerkstätten gegenüber dem Schadenlenker der Fall ist.

Die Ausbildungszahlen sind auch im Jahr 2019 wieder zurückgegangen – bei den Lackierern zwar weniger als in den anderen Gewerken des Kfz-Gewerbes, aber immerhin um 1,5 Prozent. Der Abwärtstrend ist ungebrochen. Was tut der ZKF?

Börner: Wir stärken unsere Kampagne „We want you!“ gerade in diesem Jahr nochmals, indem wir die Innungen ertüchtigen, an den Messen der jeweiligen Kammern teilzunehmen und unseren wunderbaren Beruf vor Ort zu präsentieren. Der ZKF selbst unterstützt die Kampagne „Das Handwerk“ und trägt mit der Rückerstattung von Öffentlichkeitsbeiträgen an die Innungen zu mehr Maßnahmen in der Öffentlichkeitsarbeit bei.

Was möchten Sie den K&L-Betrieben für die nächsten Monate mit auf den Weg geben?

Börner: Erstens: Der Fachkräftemangel wird deutlich zunehmen – die Betriebe sollen daher die Ausbildung auf keinen Fall vernachlässigen. Der Auszubildende von heute ist die Fachkraft von morgen. Zweitens: Untersucht jetzt jeden einzelnen Großkunden als Auftraggeber, ob dieser zu den Erträgen des Unternehmens beiträgt oder ob dieser dem Betrieb schadet. Trefft dann die richtige Entscheidung im Rahmen der Mitarbeiterplanung und -entwicklung.

Vielen Dank für das Gespräch.

Die russische Mil Mi-8, die bei Airglaze-Aviation lackiert wurde, wurde später sogar auf einer Briefmarke abgebildet.



Airglaze-Aviation

Helikopter aus aller Welt werden mit Standofleet lackiert

Für die Menschen im Stadtteil Kassel-Calden ist es ein gewohntes Bild: Ein imposanter Hubschrauber wird auf der Ladefläche eines Spezial-Lkws in die Werkstatt von „Airglaze-Aviation“ transportiert. Am Kasseler Flughafen betreibt die Familie Clarkson eine der weltweit führenden Lackierwerkstätten für Helikopter und Kleinflugzeuge. Alle Lackierarbeiten werden mit Produkten aus der Standox Standofleet-Reihe für Nutzfahrzeuge durchgeführt.

Für Seniorchef Graham Clarkson, gebürtiger Schotte und von Haus aus Ingenieur, ist mit dem eigenen Unternehmen ein Kindheitstraum in Erfüllung gegangen: „Schon als kleiner Junge war ich fasziniert von der Luftfahrt. Im Jahr 2007 habe ich zusammen mit meinem Sohn Graham junior unser Unternehmen gegründet. Wir haben zunächst die Scheiben und den Lack von Helikoptern repariert und restauriert, die Neulackierung von Helikoptern ist erst später dazugekommen. Meine Familie hat mich von Anfang an bei diesem Vorhaben unterstützt. Mittlerweile beschäftigen wir 13 Mitarbeiter, sind aber

immer noch ein echter Familienbetrieb.“ Der Verwaltungssitz von Airglaze-Aviation befindet sich nicht in Kassel, sondern in Heinsberg, knapp 35 Kilometer nördlich von Aachen an der Grenze zu den Niederlanden gelegen. Die Wahl des Standortes erfolgte sowohl aus privaten als auch geschäftlichen Gründen. „Meine Familie hat sich recht wohl in Deutschland gefühlt“, erklärt Clarkson. „Und schon aus logistischer Sicht ist ein Unternehmenssitz im Herzen Europas sinnvoll. Wir holen die Helikopter oft mit dem ‚Heli-Shuttle‘, einem Mercedes Actros Truck mit Spezialtieflader, zu uns in die Werkstatt. Damit

sparen wir uns den Weg über den Ärmelkanal.“ Einer von Clarksons Hauptkunden kommt aus Deutschland, viele andere jedoch stammen aus Ländern rund um den Globus. Da der Flugbetrieb eines Helikopters sehr kostenintensiv ist und jede Flugstunde viel Geld kostet, ist der Transport mit einem der drei firmeneigenen Heli-Shuttles günstiger für die Auftraggeber, als den Helikopter nach Kassel zu fliegen.

Das Spezial-Know-how des schottischen Familienbetriebs, gepaart mit einem erstklassigen Kundenservice, hat sich unter Helikopter-Besitzern herumgesprochen.

Auch der Airbus H145 wurde bei Airglaze-Aviation in Kassel lackiert. Ein Exemplar dieses Typs landete im vergangenen Jahr in 6.269 Metern Höhe auf dem Gipfel des Aconcagua, dem höchsten Berg Südamerikas.



Graham Clarkson senior, Graham Clarkson junior und ihr Mitarbeiter Ingo Graul, der das Management des Heli-Shuttles übernimmt (v. l. n. r.).

„Aus Diskretion dürfen wir keine detaillierten Auskünfte erteilen, aber zu unseren Kunden zählen Königshäuser, Staats- und Regierungschefs sowie VIPs“, sagt Graham Clarkson junior, der das Unternehmen heute zusammen mit seinem Vater leitet. Was die Kunden ihnen anvertrauen, ist mitunter außergewöhnlich: „Wir haben Helikopter aller Hersteller, Größen und Altersklassen in unserer Werkstatt gehabt. Einer der spektakulärsten war ein russischer Mil Mi-8, der im Laufe seiner über 50-jährigen Produktionszeit zahlreiche Rekorde aufstellte.“

Standex als bewährter Partner

„Seit fünf Jahren arbeiten wir mit der Standofleet-Reihe von Standox und sind

sehr zufrieden, sowohl in der Verarbeitung als auch mit dem Endergebnis. Hinzu kommt, dass viele führende Hersteller Standox in ihren offiziellen Richtlinien empfehlen. Beliefert werden wir von Autolack Klaus in Kassel, wo man alle Standofleet-Produkte zuverlässig und schnell zur Verfügung stellen kann. Eine gute Verfügbarkeit ist enorm wichtig in unserer Branche, da Ausfallzeiten für Hubschrauber sehr kostenintensiv sind.“

Lackierkabine in XXL

In eine handelsübliche Lackierkabine passt ein großer Helikopter nicht hinein: „Daher arbeiten wir in unserem Hangar mit einer Sonderanfertigung, die 24 Meter lang und je acht Meter hoch und

breit ist. Kleinere Teile lackieren wir in einer zusätzlichen Autolackierkabine“, erklärt Clarkson. Überhaupt ist bei der Lackierung von Helikoptern vieles anders als beim Auto: „Die Abgase am Heckausleger erreichen bis zu 700 Grad Celsius, da kommt es auf eine extrem gute Hitzebeständigkeit und gute Haftung beim Lack an. Hinzu kommt das Thema Farbtongengenauigkeit: Unseren Kunden ist es enorm wichtig, dass nach kleinen Reparaturen und Ausbesserungen am Lack der exakte Farbton wiederhergestellt wird. Als internationale Marke ist Standofleet weltweit erhältlich, so dass auch ein Lackierer in China problemlos in der Lage ist, die ausgebesserten Stellen in einem völlig identischen Farbton nachzulackieren.“

Klasse für Klassiker!

Oldtimer werden mit viel Herzblut und Aufmerksamkeit instand gehalten. Zuverlässige Werkstattausrüstung ist da besonders wichtig.

Vertrauen Sie mit ihren Klassikern auf das Original - Herkules Hebebühnen.

Herkules

HEDSON

Herkules Hebeteknik GmbH
Miramstr. 68b
34123 Kassel

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

#starkwieherkules

Pneumatische Hebebühne Herkules AirgoMatic 3213 Duo





Betriebliche Arbeitsprozesse

Weniger Wege, mehr Abstand: „Neues Arbeiten“ in K&L-Betrieben

Nach den ersten Maßnahmen zur Bewältigung der akuten Herausforderungen kehrt jetzt in den Fahrzeugreparaturbetrieben eine „neue Normalität“ ein: Viele Werkstätten stellen das Arbeiten und die Prozesse dauerhaft um und überdenken, welche Tools und Produkte sie dabei besonders gut unterstützen.

„Social Distancing“ im K&L-Betrieb – das ist eine echte Herausforderung und erfordert Umdenken. Jetzt sind langfristig tragfähige Konzepte gefragt. Für die Planung von Reparaturen und die Einteilung von Mitarbeitern beispielsweise ist ein Sicherheitskonzept, wie Mindestabstände eingehalten und unnötige Kontakte zwischen den Angestellten vermieden werden, unverzichtbar.

„In meinem Beratungsalltag sehe ich, dass die Betriebe sehr einfallsreich sind,

was die Prozesse angeht“, sagt Michael Zülch, Repanet Berater und Inhaber von zülchconsulting. „Viele Werkstätten arbeiten im Schichtbetrieb, um die Mitarbeiterdichte vor Ort zu verringern, und bieten zum Beispiel Hol- und Bring-Services an, damit Kunden nicht in die Werkstatt kommen müssen.“

Mit der Erarbeitung solcher Konzepte wurde in vielen Betrieben in den letzten Wochen und Monaten auch deutlich, dass die Digitalisierung und Vernetzung

Mehr Infos

zu Standoventory finden Sie hier:
www.standox.com/de/de_DE/marketing-services/standoventory.html



der Prozessabläufe in der Werkstatt – aber auch nach außen, zum Beispiel zum Kunden oder zum Steuerberater – gerade in der jetzigen Situation von großem Nutzen sind und weiter Fahrt aufnehmen werden.

Standex erleichtert das Arbeiten auf Abstand beispielsweise mit den drahtlosen Farbtonmessgeräten wie Genius iQ und der Standwin iQ-App: Mit diesen Tools lassen sich ortsunabhängig Farbtonmessungen am Fahrzeug durchführen und Mischformeln an jedem internetfähigen Gerät auswählen, ohne dass der Lackierer oder die Lackiererin dafür an einen Computer im Mischraum gehen muss. So können bei der Farbtonbestimmung einige Wege gespart werden. Nicht nur fürs Abstandhalten ein großes Plus, denn wenn die Mitarbeiter kurze Wege haben und insgesamt weniger durch den Betrieb laufen, wird das Arbeiten automatisch effizienter.

Zu mehr Abstand und mehr Effizienz trägt auch die Lagerverwaltungssoftware Standoventory bei: Das Programm erlaubt es unter anderem, den Materialbestand sowie das Kosten- und Bestellwesen ortsunabhängig zu kontrollieren, ganz ohne das Lager betreten zu müssen.

Alle Bereiche des Betriebs für Reparaturschritte einplanen

Um die Räumlichkeiten in der Werkstatt besser ausnutzen zu können, werden besonders solche Produkte und Materialien interessant, die bei Raumtemperaturen trocknen und keine Kabinenbelegung erfordern, so dass einige Arbeitsschritte außerhalb der Kabine durchgeführt werden können. Das Xtreme-System von Standox erfüllt diese Anforderung und bietet hohe Qualität bei niedrigem Energieverbrauch und kurzen Trocknungszeiten.

Digitaler Kontakt, volle Unterstützung

Auch das Standox Trainer-Team hat dynamisch auf die Anforderungen der aktuellen Situation reagiert, so dass die K&L-Betriebe trotz der besonderen Umstände auf die volle Unterstützung bauen können. Bei komplizierten Farbtönen oder einem unbefriedigenden Lackierergebnis bieten die Standovision Videos auf YouTube eine erste, jederzeit abrufbare praktische Hilfe. Darüber hinaus fanden zwischenzeitlich Online-Seminare mit Live-Übertragungen aus der Lackierkabine im Information Center in Wuppertal statt, zu denen sich Kunden anmelden konnten. Die Online-Seminare boten auch die Möglichkeit zu Austausch und Rückfragen. Je nach Entwicklung der Situation kann das Standox Trainingsprogramm wieder auf digital umgestellt werden.

„Lackierbetriebe müssen derzeit viele Herausforderungen meistern“, sagt Yasmin Armbruster, Marketing Leitung Standox. „Derzeit zeigt sich, dass modern und digital aufgestellte Betriebe solche herausfordernden Situationen besser überstehen. Wir unterstützen unsere Kunden, indem wir die Digitalisierung der Betriebe und der betriebsinternen Prozesse mit unseren zukunftsweisenden Angeboten seit Jahren konsequent vorantreiben.“



Standex bietet seinen Kunden in diesen fordernden Zeiten auch betriebswirtschaftliche Beratung. Michael Zülch, Repanet Berater und Inhaber von zülchconsulting, im Gespräch.

■ Mit welchen Herausforderungen kommen die Werkstätten derzeit auf Sie zu?

Viele Betriebe bitten um Unterstützung bei der Prüfung, ob Fördermittel beantragt werden können oder Kredite aufgenommen werden sollten. Es geht also darum, die Liquiditätssituation der Betriebe zu prüfen, um hier richtig beraten zu können. Es kommen aber gerade jetzt auch viele Fragen dazu, wie die Betriebe digitale Lösungen besser für sich nutzen können.

■ Was tun Sie, um zu unterstützen?

Wir bereiten die Bilanzzahlen auf, erstellen Liquiditätspläne und ermitteln Kreditbedarfe. Kurz: Wir stehen den Betrieben bei allen Fragen rund um ihre finanzielle Situation und die betrieblichen Kennzahlen zur Seite und geben ihnen die passenden Tools an die Hand.

■ Welchen Rat möchten Sie den Betrieben für die nächste Zeit mitgeben?

Nutzen Sie die Situation, um die Digitalisierung in Ihrem Betrieb voranzutreiben, beobachten Sie engmaschig Ihre Kennzahlen und führen Sie auf jeden Fall regelmäßig Mitarbeitergespräche über die Situation des Betriebes und Ihre Pläne für die nächste Zeit. Das beruhigt die Mitarbeiter, stärkt den Teamgeist und motiviert.





MicroRepair

Keine Angst vor Kleinschäden

Kleinschadenreparaturen am Lack werden in vielen Kfz-Werkstätten noch eher stiefmütterlich behandelt. Nicht, weil sie technisch ein Problem wären – sondern aus Kostengründen. Doch mit neuen Technologien lässt sich das Problem lösen.

Rein reparaturtechnisch gesehen sind Schrammen oder Lackkratzer, wie sie beispielsweise bei Parkremplern oder Steinschlag entstehen, für keinen Karosserie- oder Lackierbetrieb ein Problem. Dennoch tun sich viele Werkstätten gerade mit solch kleinen kosmetischen Schäden, die sich an fast jedem Auto finden, schwer – und Gleiches gilt auch für die Kunden.

Der Grund dafür sind die Kosten: Werkstätten schrecken davor zurück, die Reparatur solcher Schäden anzubieten, weil sie fürchten, den Kunden mit einem hohen Kostenvoranschlag zu vergraulen. Aus demselben Grund fragen die Kunden nicht danach: Sie fürchten, dass die

Ausbesserung des störenden, aber letztlich unschädlichen Kratzers am Kotflügel zu teuer werden könnte. Und diese Furcht war zumindest früher nicht völlig unbegründet: Tatsächlich konnten bei einer konventionellen Reparatur selbst winzige Lackschäden recht kostspielig werden. Also ließ man in der Regel die Finger davon – die Lackierer ebenso wie die Autobesitzer.

Doch mittlerweile haben Lackhersteller innovative Produkte entwickelt, mit denen sich solche Kleinschäden schnell, fachlich einwandfrei und dennoch preiswert beheben lassen. Standox hat mit der Xtreme-Reihe eine ganze Reihe aufeinander abgestimmter Produkte auf den

Markt gebracht, mit denen Spot Repair – bei Standox spricht man von MicroRepair – schnell, sicher und effektiv durchgeführt werden kann. Die Xtreme-Produkte zeichnen sich durch eine einfache, schnelle Handhabung und vor allem durch eine extrem beschleunigte Trocknung aus. Dank dieser Vorzüge bleibt der Arbeits-, Zeit- und Energieaufwand niedrig, und daher können auch kleine Schäden zu vertretbaren Kosten repariert werden. „Ein Kfz-Betrieb, der dies anbieten kann, macht nicht nur ein lohnendes Zusatzgeschäft“, betont Erik Faßbender, Leiter Training bei Standox Deutschland. „Er vertieft damit auch die Kundenbindung – denn zufriedene Kunden kommen wieder.“



Klassischer Fall für MicroRepair: die hässliche Lackschramme am Kotflügel.

Die Xtreme-Produkte werden konventionell mit der Spitzpistole in der Lackierkabine appliziert. Doch viele kleine Lackschäden lassen sich sogar beheben, ohne die Lackierkabine in Beschlag nehmen zu müssen. Anstelle der Spritzpistole kommt dabei die praktische SprayMax-Spraydose zum Einsatz – gleich am normalen Arbeitsplatz, wodurch sich viel Zeit und Aufwand sparen lässt. Dabei geht man bei der Produktqualität keine Kompromisse ein: Alle Spray-Komponenten – neben Reinigern, Primern, Füllern, Klarlacken auch Lackqualitäten in jeder gewünschten Farbe – entsprechen den Markenprodukten, die auch in die normalen Gebinde abgefüllt werden.

Der Unterschied ist die SprayMax-Spraydose. Sie hat mit handelsüblichen Produkten, wie sie beispielsweise in Baumärkten verkauft werden, nichts zu tun, sondern ist ein echtes Profi-Tool. Dank einer hochentwickelten Ventil- und Sprühkopftechnik erzielt ein geübter Lackierer damit Ergebnisse, die von denen einer Lackierpistole kaum zu unterscheiden sind. Sogar 2K-Produkte sind verfügbar: Dabei wird der Härter durch einen Knopf an der Unterseite der Spraydose aktiviert.

„Die Spraydose kann natürlich die klassische Lackierung in der Kabine nicht 1:1 ersetzen“, betont Erik Faßbender. „Sie

bleibt bei Reparaturen von Schäden, die großflächiger sind oder an besonders exponierten Stellen der Karosserie liegen, die erste Wahl. Doch die Spraydosen bieten den Werkstätten viele neue Einsatzmöglichkeiten. Dadurch gewinnen sie Flexibilität, um auf Kundenwünsche besser eingehen zu können. Und das lohnt sich für die Betriebe.“

Spraydosen im Sixpack

Die Spraydosen gibt es einzeln, aber auch im praktischen „Sixpack“. Standox stellt dazu Kombinationen aus unterschiedlichen Spraydosen zusammen. Das Sixpack „Kleine Helfer – großer Nutzen“ zum Beispiel enthält einen Silikonentferner, einen Reiniger, einen Plastik-Primer, einen 1K-Primer, einen Blender und einen Pistolenreiniger. Andere sind speziell für die Lackreparatur auf metallischen oder Kunststoffuntergründen abgestimmt. Besonders komfortabel: Wer Erfahrung mit der SprayMax-Technik hat und bereits weiß, was er benötigt, kann sich sein Sixpack ganz nach eigenen Wünschen selbst zusammenstellen.

Weitere Infos dazu stehen unter www.standox.com/de/de_DE/products/spraycans-offering.html





Kennzahlen-Kompass

2019 war ein gutes Jahr für die Branche



Der Kennzahlen-Kompass ist ein Online-Tool, mit dem Kfz-Betriebe online ermitteln können, wie sie im Vergleich zum Wettbewerb dastehen. Es ist seit einigen Jahren im Web und wird vielfach genutzt, unter anderem kostenlos von vielen Repanet Mitgliedern. Hier ist eine Auswertung der Daten von 2019 im Vergleich zum vorangegangenen Jahr.

Wegen der aktuellen Situation ist der Abschluss des Betriebsvergleiches 2019 im Kennzahlen-Kompass bei vielen Teilnehmern etwas nach hinten gerutscht. Bis Juni hatten erst ca. die Hälfte der Teilnehmer ihre Daten 2019 abgeschlossen. Dennoch liegen bereits interessante Zwischenergebnisse aus dem Betriebsvergleich vor. Die zülchconsulting GmbH, der Betreiber des Kennzahlen-Kompasses, hat uns einige dieser Ergebnisse vorab zur Verfügung gestellt. Sie erlauben eine erste Einschätzung, wie die eigenen betrieblichen Zahlen bewertet werden können – und weisen auf „Stellschrauben“ hin, an denen man eventuell ansetzen sollte, um sich zu verbessern.

1. Je produktivem Mitarbeiter im Lackierbetrieb wurden 2019 im Schnitt ca. 90.000 Euro Dienstleistung verkauft. Bei

den Top-5-Betrieben waren es sogar rund 163.000 Euro!

2. Die Durchschnittsmarge im Lackmaterial hat sich 2019 gegenüber dem Vorjahr um vier Prozent auf jetzt 36,5 Prozent verbessert. Bei den Ersatzteilen betrug die Marge im Schnitt 21,4 Prozent und bewegt sich etwa auf Vorjahresniveau. Haben Sie auch solche Margen?

3. Die betriebliche Auslastung konnte im Bereich Lack um fast drei auf 68 Prozent gesteigert werden, im Segment Karosserie wurden sogar vier Prozent mehr und fast 80 Prozent Auslastung erzielt. Das sind sehr gute Werte.

4. Bei den Kosten fallen die Personalkosten-Relationen positiv ins Auge: Durchschnittlich 44,5 Prozent des erwirt-

schafteten Rohertrages wurden für die Personalkosten ohne den Unternehmerlohn ausgegeben, etwa vier Prozent weniger als 2018. Liegt es am gestiegenen Rohertrag oder an den geringeren Kosten? Und wo stehen Ihre Personalkosten?

Die Berater von zülchconsulting werden sich in Kürze bei den bereits registrierten Nutzern melden. Aber auch neue Kompass-Teilnehmer sind willkommen. Sie können sich unter **www.kennzahlen-kompass.de** informieren und registrieren. Repanet Mitglieder nehmen kostenlos teil, andere zahlen einen überschaubaren Beitrag. Michael Zülch, Chef von zülchconsulting: „Wir sind gespannt, ob sich diese Durchschnittswerte noch verändern werden.“





LACKHEROES

Wer nichts verpassen will, abonniert einfach die entsprechenden Kanäle bei Facebook (Fahrzeuglackierer oder Standox GmbH) und Instagram (@lackheroes.germany oder @standox_deutschland). Weitere Infos unter www.fahrzeuglackierer.de/lackheroes.



Bundesleistungswettbewerb 2020

Wer wird der beste Nachwuchs-Lackierer Deutschlands?

Beim Bundesleistungswettbewerb der Fahrzeuglackierer*innen der Bundesfachgruppe Fahrzeuglackierer (Bundesverband Farbe) treten die „Lackheroes“ Deutschlands gegeneinander an. In diesem Jahr findet der Wettbewerb vom 16. bis 18. November bei Standox in Wuppertal statt.

„Wir Fahrzeuglackiererinnen und -lackierer werden manchmal unterschätzt, dabei muss man für unseren Job einiges mitbringen“, sagt Johanna Kaiser. Die 22-Jährige weiß, wovon sie spricht: Sie hat den Meistertitel und war als deutsche Teilnehmerin bei den WorldSkills 2019 in Kasan dabei. Den diesjährigen Bundesleistungswettbewerb begleitet sie als Botschafterin. „Was wir alle gemeinsam haben, ist: Wir lieben Herausforderungen, sind anspruchsvoll, supergenau und geduldig. Wir lieben es, Dinge zu reparieren und direkt das Resultat unserer Arbeit zu sehen. Was uns antreibt, ist das Ziel, die perfekte Oberfläche zu erschaffen. Darum freue ich mich darauf, die ‚Battle of the Best‘ im November zu begleiten.“

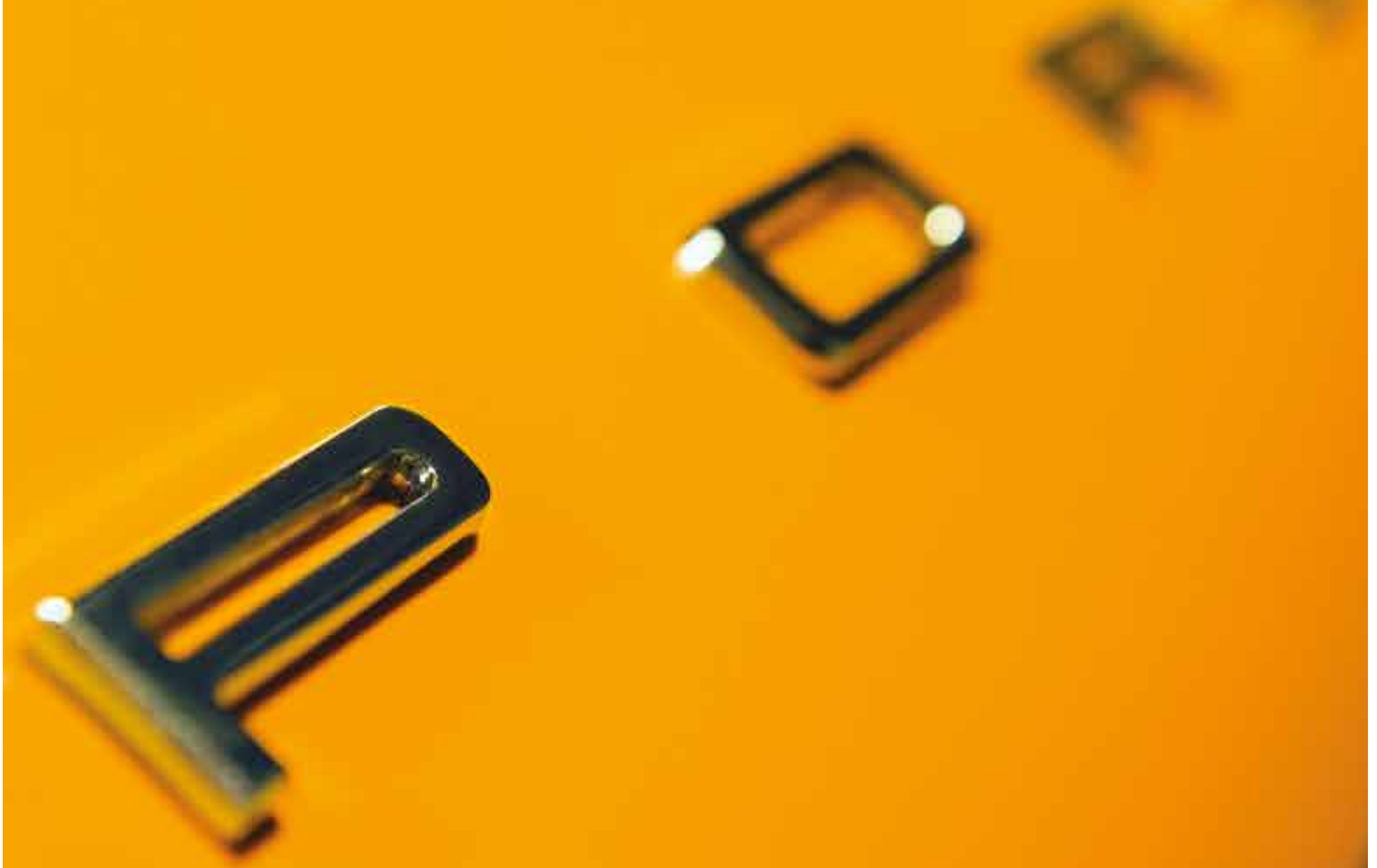
Vom 16. bis 18. November messen sich die Gewinnerinnen und Gewinner der einzelnen Landeswettbewerbe im Standox Center in Wuppertal. Mehr als in den vergangenen Jahren betonen die Veranstalter durch eine Social-Media-Kampagne mit dem Titel „Lackheroes“ den Challenge-Charakter des Events. Aber auch die besonderen Fähigkeiten, die man braucht, um im Lackierhandwerk erfolgreich zu sein, werden herausgestellt. „Wir wollen mit dieser Kampagne zeigen, was alles dazugehört, um als Fahrzeuglackiererin oder -lackierer durchstarten zu können, und werben damit auch für den Ausbildungsberuf und die Wettbewerbsteilnehmer“, sagt Yasmin Armbruster, Marketing Lei-



tung Standox Deutschland. Lackierinnen und Lackierer, die gegeneinander antreten, sind unsere ‚Lackheroes‘.“

Alle Gewinner*innen der Landeswettbewerbe stellen sich vorab mit kurzen Statements in den sozialen Medien vor. Außerdem können alle Interessierten die Vorbereitungen des Wettbewerbs, Statements der Teilnehmer und Interviews mit der Jury bei Facebook und Instagram hautnah mitverfolgen. Teile des Wettbewerbs selbst sind im November live bei Facebook und Instagram zu sehen – für alle, die die „Lackheroes“ während der Challenge beobachten und ihren Favoriten online die Daumen drücken wollen.

THINK COLOUR. THINK STANDOX.



Wenn es um Farbtongenauigkeit und Farbtonfindung geht, bietet Standox herausragende Farbkompetenz. Denn wir verfügen als führender Partner der Automobilhersteller seit über 60 Jahren nicht nur über das Know-how sondern auch die fortschrittlichen Produkte, um Karosseriewerkstätten angemessen zu unterstützen und ihnen Service von höchster Qualität zu liefern.

Erfahren Sie mehr darüber, wie wir zur Nummer eins für Farbe geworden sind.



www.standox.de/think-colour

STANDOX

Die Kunst des Lackierens.