

COLORNEWS



SCHWERPUNKT
Digitalisierung

PORTRAIT
Laura Heger

SPIES HECKER
Azubi-Akademie
und Bootcamp

NACHHALTIGKEIT
Mieten statt kaufen

PROFI-CLUB
Der Lack ist noch
lange nicht ab



4 	Editorial
	Auch wenn alles digitaler wird - Handwerk bleibt Handwerk
5 	Fakten
	Zahlen, Daten, Farben
6 - 7 	Branchenblick
	Wenn die Haube zum Kunstwerk wird
8 - 14 	Schwerpunkt
	Aller guten Dinge sind – vier. „Mehr Zeit für Wichtigeres“ Handwerk digital: Millionen von Bund, Ländern und EU Minimale Installation – Maximales Farbtonmanagement „Die Betriebe müssen ihre Auffindbarkeit erhöhen“
16 - 18 	Portrait
	Laura Heger: Weil sie es kann.
19 - 21 	Nachhaltigkeit
	Alles klar mit dem Lack? Mieten statt kaufen
22 - 24 	Poolpartner
	Instandsetzen vor Erneuern Mirka erweitert IRIDIUM-Sortiment Dreistufiger Filter mit hoher Standzeit
25 	Netzwerk
	Tipps aus dem Internet
26 	IDENTICA
	Das Netzwerk wächst weiter
28 - 29 	Spies Hecker
	Azubi-Akademie und Bootcamp: Nachwuchsförderung bei Spies Hecker Grün: raus der Nische, ab in die Zukunft „Mein Energieversorger dachte, es ginge nicht mit rechten Dingen zu.“
30 - 31 	Profi-Club
	Der Lack ist noch lange nicht ab

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Spies Hecker GmbH
Horbeller Straße 17 | 50858 Köln
t 02234.60 19-44 60 | f 02234.60 19-41 00
www.spieshecker.de, bianca.anhalt@axalta.com

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT
Bianca Anhalt

REDAKTION Bkomm GmbH
Weingartstraße 41 | 41464 Neuss
t 02131.12566 0 | sjb@bkomm.media

LAYOUT & SATZ relation gmbh | design & kommunikation
Ebertplatz 14-16 | 50668 Köln
t 0221.28 58 37 0 | f 0221.28 58 37 30 | info@agentur-relation.de

ANZEIGEN Bkomm GmbH
Weingartstraße 41 | 41464 Neuss
t 02131.12566 0 | nh@bkomm.media

BILDNACHWEISE web-labels.de (Titel, S. 20, 21) | iStock/metamorworks (S. 2, 3) | Spies Hecker (S. 4, 25, 29, 30, 31) | Martina Lehmann (S. 10) | IDENTICA (S. 14, 26) | Anne Ackermann (S. 16, 18) | Adobe Stock/kat7213 (S. 19) | Carbon GmbH (S. 22, 23) | SATA (S. 24) | Mirka (S. 24) | Privat (S. 26) | IDENTICA Lehmann (S. 26) | Michael Rehm (S. 6, 7) | Messe Frankfurt (S. 6, 7) | Bkomm (S. 13, 28) | iStock/gorodenkoff (S. 8) | Axalta (S. 7, 9) | iStock/bernardbodo (S. 11) | iStock/peterschreiber.media (S. 12) | Adobe Stock/kat7213 (S. 19) | Bosch (S. 25) | Adobe Stock/Aleksandr Kondratov (S. 25) | ProMotor (S. 25)

EDITORIAL

AUCH WENN ALLES DIGITALER WIRD - HANDWERK BLEIBT HANDWERK

Liebe LeserInnen,

aus den bekannten Gründen haben sich viele Bereiche unseres Lebens sehr schnell verändert. Ihre Kinder erhalten vielleicht zeitweise digitalen Unterricht; Freunde, Verwandte und Geschäftspartner sehen Sie eher auf dem Bildschirm als dass es zu realen Treffen kommt; und vielleicht haben auch Sie schon an neuen digitalen Event-Formen wie zum Beispiel einer Online-Weinprobe teilgenommen.

Das Handwerk bleibt zunächst: das Handwerk. Dies gilt auch für K+L-Betriebe. Denn unser Kerngeschäft ist weiterhin die Instandsetzung von Pkw, Nutzfahrzeugen und Caravans. Aber rund um diese (handwerkliche) Hauptaufgabe gestalten sich die Prozesse zunehmend digitaler. Das fängt bei Ihrem Terminkalender an, den Sie nicht mehr umblättern, sondern anklicken, kann über die Fahrzeugannahme gehen bis hin zum vollständig digitalisierten Tagesablaufplan für alle Mitarbeiter – Stichwort „Digital Worker“.

Fakt ist: Der Prozess der Digitalisierung hat sich beschleunigt, auch in unserer Branche. Zeit, die verschiedenen Aspekte des Themas in einem Schwerpunkt zu beleuchten. Wir hoffen,

dass es uns gelingen ist, für Sie praxisrelevante Informationen zusammenzustellen. Dabei nutzen wir für die Color News gleich beide Wege. Klassisch als analoge Printausgabe. Auf dem Papier, das Sie gerade in den Händen halten. Aber natürlich auch digital – mit umfangreichen Zusatzinformationen, spannenden Hintergrundgeschichten, interessanten Portraits. Schauen Sie gerne mal rein. Sie finden uns unter color.news. Falls Sie etwas über Ihr Unternehmen, einen Ihrer Mitarbeiter oder ihr Unternehmenskonzept in der color.news lesen möchten, schreiben Sie mir. Wir nehmen gerne Ihre Anregungen auf.

Ich freue mich auf Ihre Geschichte



Ihre Bianca Anhalt

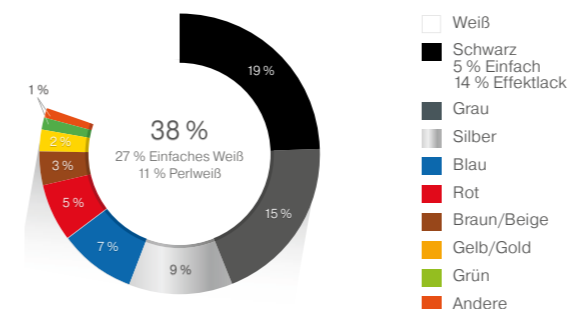


ZAHLEN, DATEN, FARBEN

DIE WELT WILL WEISS – DEUTSCHLAND SCHWARZ

Am häufigsten wurden 2020 weltweit weiße Autos gekauft. Auch in der 68. Globalen Studie der beliebtesten Autofarben von Axalta liegt die Farbe mit 38 Prozent Anteil wieder an der Spitze. Schwarz und Grau folgen mit 19 und 15 Prozent. Dabei hat Grau weltweit um zwei Prozentpunkte zugelegt und befindet sich auf einem Zehn-Jahres-Hoch. In Europa liegt Grau bereits mit Weiß gleichauf (je 25 Prozent). In Deutschland haben Autokäufer andere Präferenzen: Einer Axalta-Umfrage zufolge bevorzugen die Deutschen Schwarz (32 Prozent), Blau (18 Prozent), Silber (14 Prozent) und Weiß (zehn Prozent).

Quelle: Axalta, 68. Global Automotive Color Popularity Report

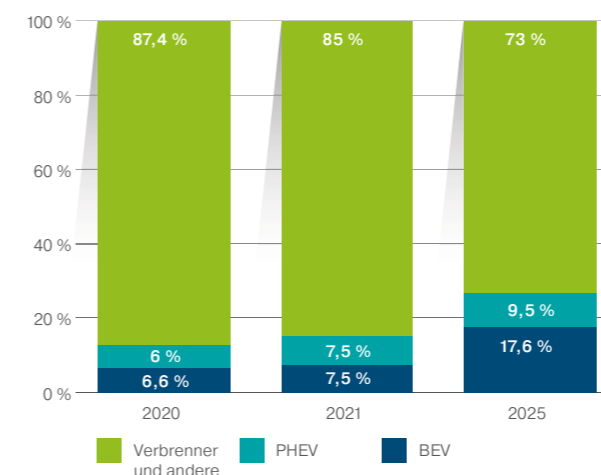


DIE SPANNUNG IN DEN WERKSTÄTTEN STEIGT

Die Elektromobilität nimmt Fahrt auf, sodass sich auch die Karosserie- und Lackbetriebe auf den Umgang mit Hochvolt-Batterien einstellen müssen. Das Center of Automotive Management prognostiziert, dass der Anteil von rein batterieelektrischen Fahrzeugen (BEV) und Plug-in-Hybriden (PHEV) an den Neuzulassungen sich von 2020 bis 2025 auf 27 Prozent mehr als verdoppeln wird. Zwei Drittel davon sollen reine Batteriefahrzeuge sein. Planungen der Automobilhersteller weisen ebenfalls in diese Richtung. Audi plant für 2025 mit einem BEV- und PHEV-Anteil von 40 Prozent, im gesamten VW-Konzern dürften 2025 etwa 20 Prozent, also rund zwei Millionen Neufahrzeuge nur einen E-Motor haben. Volvo will 2025 eine BEV-Quote von 50 Prozent erreichen, die übrigen Fahrzeuge sollen Hybridmodelle sein.

Anteil von E-Fahrzeugen an den Neuzulassungen in Deutschland

Quelle: CAM Electromobility Report 2020, PHEV: Plug-in-Hybride, BEV: batterieelektrische Pkw; Werte gerundet

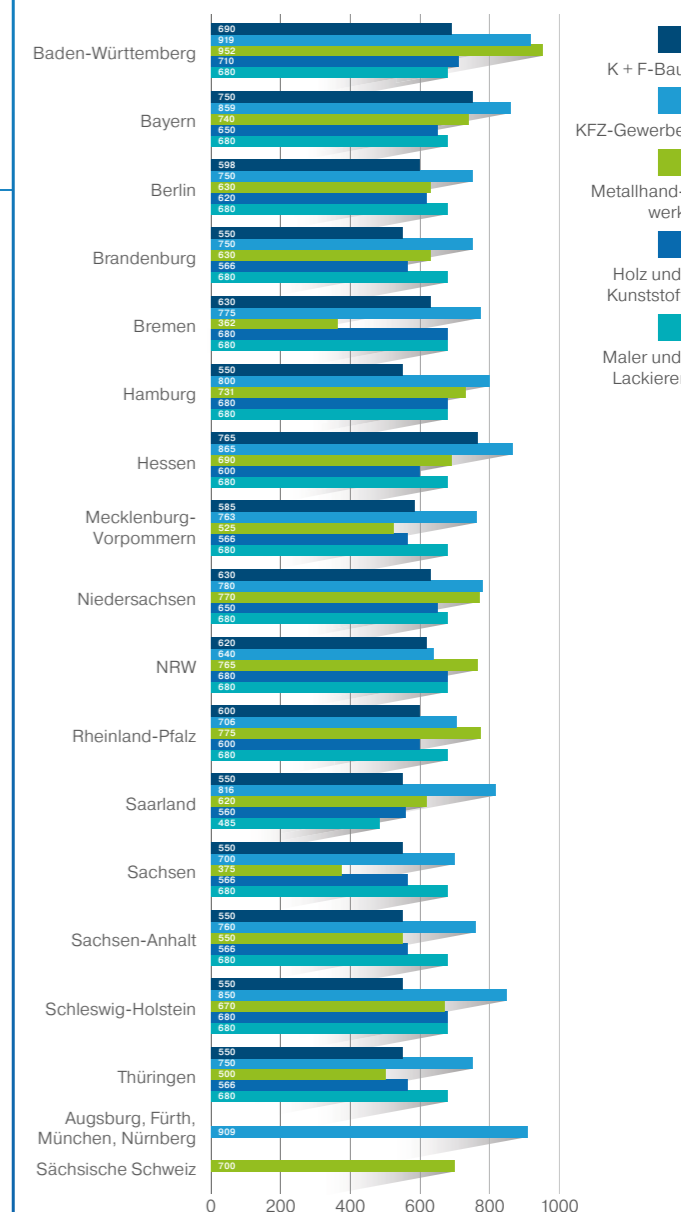


WIE ATTRAKTIV SIND IHRE AUSBILDUNGSVERGÜTUNGEN?

Geld ist nicht alles – aber für angehende Lehrlinge kann es ein wichtiges Argument sein, wenn es darum geht, welchen Ausbildungsberuf sie wählen. Um den besten Nachwuchs für die steigenden Anforderungen in den Karosserie- und Lackbetrieben zu gewinnen, empfiehlt der ZKF „in die Zukunft der Ausbildung zu investieren und Vergütungen mindestens an die Vergütungen des Kraftfahrzeuggewerbes anzugleichen“. Die Ausbildungsvergütungen des Kfz-Gewerbes und konkurrierender Handwerke zeigt die Tabelle, die auf einer Abfrage des Unternehmerverbands Deutsches Handwerk (UDH) beruht. Abhängig vom Bundesland unterscheiden sich die Summen teils massiv.

Die Ausbildungsvergütungen im ersten Lehrjahr

Quelle: UDH, Stand 14.12.2020; Angaben in Euro und auf volle Euro gerundet



WENN DIE HAUBE ZUM KUNSTWERK WIRD

MIT BODY & PAINT BIETET DIE AUTOMECHANIKA KREATIVEN LACKIERERN EINE INTERNATIONALE BÜHNE. AXALTA UNTERSTÜTZT DEN WETTBEWERB ALS SPONSOR.

Beispiele gibt es genügend. Frank Stella. Roy Lichtenstein. Andy Warhol. Nur drei Künstler, die mit ihren kreativen Ideen die Oberflächen wertvoller Automobile verschönerten. So sorgt zum Beispiel die Kollektion der BMW Art Cars noch heute für Begeisterung bei Kunst- und Autoliebhabern. Doch während die renommierten Maler letztendlich die Entwürfe nur skizzierten und diese dann von Lackexperten auf die Fahrzeuge übertragen wurden, ist beim Wettbewerb Body & Paint das komplette Wissen gefragt. Von der eigenen kreativen Leistung

Zur BMW Art Car Kollektion:



bis zur handwerklichen Ausführung in der Spritzkabine.

Yasmin Armbruster, Axalta: „K&L-Werkstätten müssen sich derzeit im Werkstatt- und Bürobereich mit vielen Herausforderungen und Entwicklungen auseinandersetzen. Neue Werkstoffe und Technologien, veränderte Marktstrukturen, die Digitalisierung und vieles mehr. Das eigentliche Herzstück, das erstklassige Handwerk, rückt dabei manchmal etwas in den Hintergrund. Daher ist es schön, dass beim Body & Paint-Contest die kreative Lackierleistung im Mittelpunkt steht. Ich freue mich schon auf die Präsentation der Wettbewerbsbeiträge aus aller Welt. Und vielen meiner Kolleginnen und Kollegen geht es genauso.“

Ein Job für echte Profis. Darum unterstützt Axalta mit seinen drei Lackmarken Cromax, Spies Hecker und Standox in diesem Jahr die nationale Aktion der Automechanika Frankfurt. Das Unternehmen geht damit neue Wege. Neben der bekannten und weiterhin angebotenen Wissensvermittlung in Seminar oder Webinar nun also die Freude an individueller Kreativität, an gestalterischen Ideen und persönlichem Design. „Natürlich gepaart mit einer perfekten handwerklichen Umsetzung“, so Frank Forst, Vertriebsleiter

Refinish Deutschland für den Direktvertrieb der Konzernmarken Spies Hecker und Standox.

„Die Idee der Messe hat uns schnell überzeugt. Und die Reaktion aus den Lackierbetrieben bestätigt uns die Lust der Fahrzeuglackierer an der freien Gestaltung. Ohne den durch Arbeitszeiten vorgegebenen Druck, zerstörte Oberflächen innerhalb festgelegter Zeiten wieder perfekt zu rekonstruieren zu müssen“, betont Frank Forst. Stattdessen nur eine Vorgabe: Eine Fahrzeughäube landestypisch farblich zu gestalten. Design und Technik sind ansonsten frei.

Drei Teilnehmer haben sich bereits zum Wettbewerb über Axalta angemeldet. Ganz unterschiedlich der aktuelle Projektstand. Teilweise werden die ersten kreative Entwürfe schon auf Blech umgesetzt, manche Ideen befinden sich noch in der Findungsphase. Yasmin Armbruster: „Da steckt in allen Fällen sehr viel kreatives und zeitliches Engagement hinter. Denn die Konkurrenz ist groß. Und die Jury fachkundig besetzt. Wir drücken allen drei Teilnehmern die Daumen.“

CHAMPIONS LEAGUE DER LACKIERER

Das Thema „Lack & Karosserie“ bildet zur Automechanika Frankfurt 2021 erstmals eine eigene Produktgruppe. Aus diesem Anlass veranstaltet die Messe den internationalen Wettbewerb Body & Paint – mit Austragungsorten in England, Südafrika, China und Deutschland. Aufgabenstellung ist es, eine Motorhaube zu gestalten und sich dabei von dem jeweiligen Austragungsland der Automechanika beim Design inspirieren zu lassen. Zu jeder Show bestimmt eine fachkundige Jury die dortigen Landesgewinner, die ins Finale nach Frankfurt einziehen. Zusätzlich haben Fachbesucher vor Ort und online die Möglichkeit ihren persönlichen Favoriten zum Publikumssieger zu wählen.

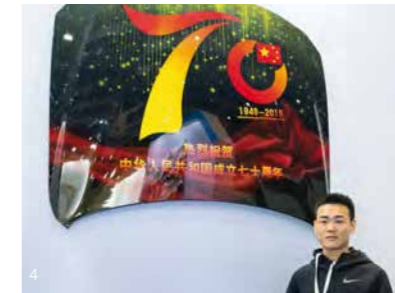
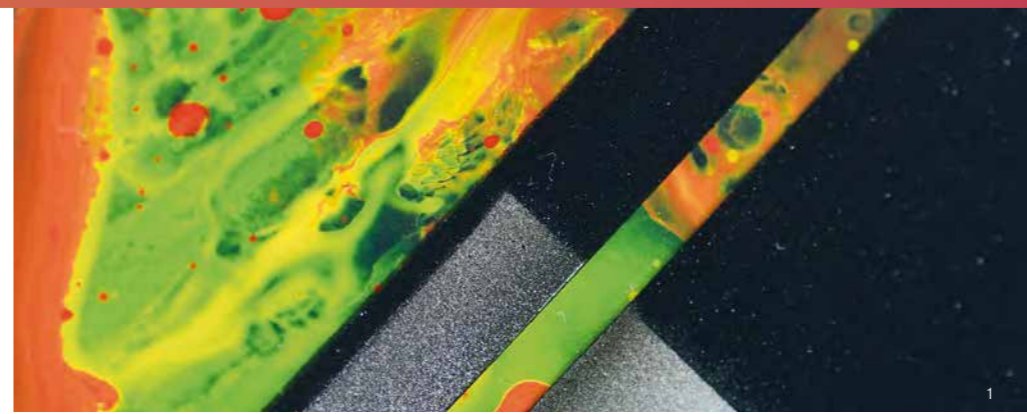
Axalta mit den Lackmarken Cromax,

Spies Hecker und Standox unterstützt seine Kunden bei der Teilnahme am Wettbewerb in Frankfurt. Weitere Infos und die entsprechenden Anmeldeunterlagen stellt Yasmin Armbruster (yasmin.armbruster@axalta.com) zur Verfügung. Einsendeschluss für den fertigen Wettbewerbsbeitrag ist der 21. Juni 2021.

Jetzt informieren:



- 1 Die Kombination verschiedener Techniken erhöht den Reiz der Gestaltung.
- 2 Anthony Fryett (rechts), Gewinner Birmingham.
- 3 Etienne Dutoit, Gewinner Südafrika.
- 4 Sun Xiao Shuai, Gewinner Shanghai.
- 5 Besonders bis ins Detail: Die Arbeit von Alexander Hagemann.
- 6 Spannende Kombination: Folien- und Lackier-technik.
- 7 Der Rahmen ist geschafft. Im nächsten Schritt gestaltet Alexander Hagemann die Oberfläche der Haube.



„EINE TECHNOLOGIE FÜR JEDES BUNDESLAND“

Alexander Hagemann ist Lackiermeister bei Karosserie Baur in Rottenburg am Neckar. „Ich habe von dem Contest im Internet gelesen und mich nach Absprache mit meiner Chefin angemeldet“, sagt der 37-Jährige. „Ich stehe auf solche Herausforderungen.“

Seine Motorhaube ist bereits in Arbeit – und er hat sich viel vorgenommen: „Ich werde 16 unterschiedliche Lackier-techniken und Lackeffekte einsetzen – eine für jedes deutsche Bundesland.“ Viele Materialien, die er verarbeitet, stehen nicht einfach im

Regal: Hagemann mischt Lacke mit speziellen Pigmenten selbst. Bei der Gestaltung setzt er auf bewährte „Old-School-Technik“ und zeichnet seine Entwürfe nach wie vor per Hand. „Das liegt mir einfach mehr als die Gestaltung am Computer. Ich bin schließlich Handwerker.“

Blick über die Schulter:



„EIN ERSTER PLATZ FEHLT MIR NOCH“

Andreas Kräßner sucht neue Herausforderungen: „Der Contest ist für mich eine willkommene Gelegenheit, mein Gehirn mal wieder richtig anzustrengen“, lacht der Lackierer aus Leidenschaft. „Im normalen Alltagsbetrieb läuft ja vieles über Routine.“ Der 31-Jährige arbeitet seit neun Jahren als Fahrzeuglackierer bei Hoffmann Karosserie und Lack in Schwelm, wo er auch seine Ausbildung absolvierte. Seither hat er schon an einigen Lackier-Wettbewerben teilgenommen, „aber ein erster Platz fehlt noch in meiner Sammlung“. Für seinen Wettbewerbsbeitrag schwebt ihm ein Motiv vor, das die große Ingenieurs- und Automobiltradition in Deutschland thematisieren soll. Außerdem mag Kräßner es bunt: „Ich spiele gerne mit Farben“, sagt er. Und so will er nun mit tollen Effektfarbtönen bei der Jury punkten.



„GEMEINSAM SIND WIR STARK“

Mit Laura (28) und David Walther (29) nimmt auch ein Ehepaar am Body & Paint-Contest teil. Beide sind Lackiermeister, und David hat sogar schon Wettkampferfahrung: 2013 belegte er Platz 2 beim Bundesleistungswettbewerb der Fahrzeuglackierer. Der fand damals bei Spies Hecker statt, und eine Verbindung zu der Kölner Lackmarke besteht bis heute – denn ihr Arbeitgeber, die Autolackiererei Lohs in Limbach-Oberfrohna in Sachsen, verwendet Spies Hecker Lacke. „Wir schätzen ihre hohe Deckkraft und die schnelle Verarbeitung“, sagt Laura. „Sie eignen sich auch gut für Designprojekte.“ Mit kreativen Arbeiten hatten die beiden schon in der Meisterschule viel zu tun. Sie beschäftigen sich sogar in ihrer Freizeit mit Lackiertechniken wie Airbrush. „Wobei dabei“, lacht David, „noch kein Meister vom Himmel gefallen ist.“



ALLER GUTEN DINGE SIND – VIER.



**IMMER WIEDER IST VOM MITTEL-
STAND 4.0 ODER VOM HANDWERK
4.0 DIE REDE.**

**WER HAT WAS NACHGEZÄHLT
UND IST DABEI AUSGERECHNET
BEI 4 ANGEKOMMEN UND WIE IST
DIESES 4.0 DEFINIERT?**

Fangen wir am Anfang an, bei 1. In Zeiten von Handwerk 1.0 tat man das, was man tat, mit den passenden mechanischen Hilfsmitteln und Werkzeugen. Das Schleifen des Lackes der Pferdekutsche im 19. Jahrhundert geschah von Hand, mit auf einen Klotz oder eine Scheibe gespanntem Schleifpapier.

Als aus den Kutschen Autos wurden, erhielt im Laufe des 20. Jahrhunderts nach und nach die Elektrifizierung Einzug in der Werkstatt – und mit ihr die elektrische Schleifmaschine. Handwerk 2.0 begann also damit, dass die Tätigkeiten durch elektrische Unterstützung leichter wurden. Brauchte die Schleifmaschine ein Ersatzteil oder neues Schleifpapier, rief man den Händler seines Vertrauens an.

Dieser Anruf ist in Zeiten des Handwerk 3.0 im ausgehenden 20. Jahrhunderts nicht mehr notwendig, zumindest nicht für Bestellungen. Diese werden vom Computer aus gemacht, der nun in fast alle K+L-Betriebe Einzug gehalten hat. Der Computer denkt, der Mensch lenkt. Benefit: bequemer Preisvergleich bei verschiedenen Lieferanten. Das Internet macht's möglich.

Der K+L-Betrieb 4.0 ist der, in dem Maschinen selbst Vorgänge lenken können, weil sie sich über das Internet miteinander vernetzen. IoT, Internet of Things, das Internet der Dinge ist das Stichwort. Ob die Schleifmaschine schon selbst in Interaktion tritt, haben wir nicht recherchiert. Aber definitiv ermöglichen es moderne Lagerhaltungssysteme wie Stock Control, automatisch eine Bestellung loszuschicken, wenn die Entnahme des Schleifpapiers aus dem Lager verbucht wurde. Künstliche Intelligenzen regeln diese Vorgänge unter sich, ohne dass der Mensch eingreifen muss.

Erst eins, dann zwei, dann drei, dann vier – diese Reihenfolge bezeichnet somit die verschiedenen Phasen, durch die die Abläufe in Industrie, Dienstleistung und Handwerk sich entwickelten. Von einer mechanischen Phase ging es durch eine elektrische in eine Computerphase, die nunmehr in einem Stadium der Nutzung künstlicher Intelligenz und vernetzter Dinge angekommen ist.

Warum die Betriebe die Herausforderung „4.0“ annehmen müssen und welche Neuerungen gerade auf dem Weg sind: darüber haben wir mit Lucas Purmann gesprochen, Digitalisierungsexperte bei der Eurogarant AG. Außerdem unter anderem in diesem Schwerpunkt: ein Blick auf die Digitalisierungshilfen, die Bund und Länder zur Verfügung stellen. Und: wie der Lackhersteller Spies Hecker mit seiner Software Phoenix Light eine umfassende digitale Lösung für Werkstattprozesse bietet.

„MEHR ZEIT FÜR WICHTIGERES“



Lucas Purmann, 30, denkt nach vorn: Als Mitglied des Digitalisierungsbeirates des ZKF und Assistent des Vorstandes bei der EUROGARANT AutoService AG beschäftigt er sich täglich mit digitalen Innovationen. Für den studierten Betriebswirt ist klar: Ohne digitale Lösungen funktioniert es in K+L-Betrieben nicht, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben wollen. Bedeutet das die drohende Abkehr vom Handwerk?

Herr Purmann, Handwerk heißt, dass man etwas mit seinen Händen schafft, ganz analog. Das hat bis heute gut funktioniert. Warum muss das Handwerk jetzt digitaler werden?

Digitalisierung bedeutet nicht, dass der Handwerker seine Tätigkeiten, oder, wenn wir im Besonderen vom Kfz-Lackierer sprechen, das Lackieren einer Maschine überlässt. Im Gegenteil, an vielen Stellen

verfeinern sich die handwerklichen Fähigkeiten immer weiter und in Aus- und Weiterbildungen werden immer speziellere Techniken gelehrt. Diese immer ausgefeilteren Arbeitsabläufe werden heute an einigen Stellen digital unterstützt, wenn Sie etwa an nahezu vollautomatisierte Lackierkabinen und die digitale Farbtonfindung denken.

Ohne diese digitalen Helfer geht es nicht mehr?

Es geht schon, aber wenn Sie die Arbeitsschritte unter Effizienzgesichtspunkten betrachten, gewinnen ganz klar die digitalen Lösungen. Eine Lackierkabine, die selbst merkt, wenn der Filter gewechselt werden muss und diesen direkt bestellt – dadurch haben Sie mehr Zeit für Wichtigeres. Vor allem, wenn man einen Blick auf die zunehmenden administrativen Aufgaben wirft. Die vor- und nachgelagerten Prozesse rund um den eigentlichen Arbeitsvorgang wie zum Beispiel die Instandsetzung eines Pkw, werden immer komplexer und sind nur digital darstellbar.

Zum Beispiel?

Rund um den Arbeitsvorgang fallen zahlreiche Dokumentationen an – für die Versicherungen, für den Kunden, für Sie

selbst. In Papierform wäre es äußerst unübersichtlich und schwer zu handhaben. Um Kunden zu gewinnen, haben Sie im Idealfall Ihr Betriebsprofil auf einer Plattform hinterlegt, die von Schadensteuern und Fuhrparkmanagern genutzt wird. Ihre digitale Auffindbarkeit sorgt für Aufträge. Dass ein Betrieb heutzutage eine aktuelle und gepflegte, möglichst Suchmaschinenoptimierte Webseite haben sollte, versteht sich von selbst. Einige Betriebe halten über die sozialen Medien, etwa Facebook oder Instagram, Kontakt mit den Kunden.

„DEN FOKUS AUF DIE EFFIZIENZ SETZEN.“

Besteht aber auf lange Sicht nicht doch die Gefahr, dass der Mensch durch die Maschinen überflüssig wird?

Wie eingangs gesagt: der Lackiervorgang bleibt eine Tätigkeit, die ein Mensch ausführen muss und meiner Meinung nach ist das auf lange Sicht auch noch so. Und auch in der Interaktion mit dem Kunden wird ein Mensch am anderen Ende der Leitung bleiben – ob per Mail, per Telefon oder bei den Apps zur kontaktlosen Fahrzeugübergabe.

Nun ist nicht jeder Betriebsinhaber ein Computer-Crack, der sich selbst in neue Prozesse einarbeiten kann. Und nicht jeder hat die Zeit, sich ein umfassendes Bild von den digitalen Angeboten im Markt zu machen. Wer kann weiterhelfen?

Es gibt an verschiedenen Stellen kompetente Ansprechpartner. Lackhersteller wie zum Beispiel Spies Hecker bieten oftmals digitale Lösungen für verschiedene Bereiche in der Werkstatt und auch die entsprechende Beratung und Betreuung durch Außendienstmitarbeiter an. Verbände wie der ZKF haben einen



Digitalisierungsbeirat, der aus den Werkstätten heraus die Trends setzt und eine EUROGARANT AutoService AG, die die Digitalisierung weiterentwickelt. Der Austausch mit Kollegen ist hier übrigens nicht zu unterschätzen! Zu guter Letzt kann auch der Softwarehersteller weiterhelfen, über den ich Software beziehen möchte oder bereits erworben habe.

Wie sieht es mit dem Thema Datenschutz aus – muss ich das als Betriebsinhaber auch bei meinen digitalen Daten im Blick haben?

Das ist ganz klar der Fall. Daher sollte heute jeder Betrieb seinen Hard- und Softwaredienstleister haben, der die rechtlichen Fragen rund um das Thema Datenschutz im Blick hat und die digitalen Einrichtungen des Betriebes stets auf dem aktuellen Stand hält. Hier trennt sich übrigens die Spreu vom Weizen: Ein Anbieter, der in Sachen Datenschutz keine Fachkenntnis hat, sollte tunlichst gemieden werden.

Welche sind denn die aktuellen Digitalisierungstrends in der K+L-Branche?

Es gibt viele Entwicklungen, die sehr schnell voranschreiten. Digitale Warenwirtschaftssysteme sind in vielen Betrieben schon lange implementiert. Aktuellstes Thema ist der sogenannte „Mobile Worker“. Der Mitarbeiter hat eine Art digitalen Laufzettel auf seinem Tablet, an-

hand dessen er die Aufträge des Tages bearbeitet. Die dahinterliegende Software berechnet die optimalen Abläufe, mit möglichst geringen Standzeiten für die Fahrzeuge und möglichst kurzen Laufwegen für den Mitarbeiter. Ergänzt wird der digitale Helfer des Handwerkers durch repair-pedia – ein Wissensportal für die Karosserie- und Lackierbetriebe, in dem alle Reparaturprozesse präzise erklärt werden – und schon bald durch Virtual-Reality-Lösungen, die noch besser unterstützen.

Und gleichzeitig auch die Überwachung des Mitarbeiters ermöglichen?

Ich würde hier eher den Fokus auf die Effizienz setzen. Ein optimal strukturierter Arbeitstag kommt sowohl dem Mitarbeiter als auch dem Betrieb zugute.

Ist die Corona-Pandemie ein Beschleuniger für die Digitalisierung im K+L-Betrieb?

Zumindest sorgt sie dafür, dass das Thema aus den Schubladen auf die Werkbank kommt. Anwendungen wie zum Beispiel Apps zur kontaktlosen Fahrzeugübergabe gibt es schon lange – aber seit Beginn der Pandemie werden sie definitiv stärker nachgefragt. Und die Frage, wie ich mit meinen Kunden in Kontakt bleibe, auch wenn ich keine persönliche Interaktion habe, erfordert ebenfalls digitale Lösungen.

Wie sieht es in der Ausbildung aus – werden die Lehrlinge genügend auf digitale Anwendungen vorbereitet?

Das kommt ganz auf den Betrieb an – es hängt davon ab, wie aufgeschlossen der Inhaber oder die Inhaberin gegenüber digitalen Lösungen ist. Mit Blick auf die Ausbildung selbst erarbeiten wir gerade im ZKF eine digitale theoretische Gesellenprüfung und ein digitales Berichtsheft.

Welche Chancen bietet die Digitalisierung den Betrieben?

Die Liste ist lang. Ich sehe folgende Punkte im Vordergrund: Verkürzte Reaktionszeiten auf Kundenanfragen und damit einhergehend eine höhere Kundenzufriedenheit. Außerdem: optimale Auffindbarkeit im Internet durch entsprechende Plattformen, auf denen Schadensteuerer und Flottenmanager Reparaturaufträge vergeben. Und: leichteres sowie effizienteres Arbeiten durch digitale Organisation des Arbeitsalltags.

1 Lucas Purmann
2 Mit dem digitalen Laufzettel in der Werkstatt unterwegs

HANDWERK DIGITAL: MILLIONEN VON BUND, LÄNDERN UND EU

Digitalisierung ist nicht nur ein Thema für große Konzerne. Auch für Karosserie- und Lackbetriebe ist sie vorteilhaft und angesichts der technologischen Entwicklungen zwingend. Kleine und mittlere Betriebe können dafür verschiedene Förder- und Zuschussprogramme des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) und der Länder für die Digitalisierung in Anspruch nehmen.

Digitalisierungsprojekte in Handwerksbetrieben unterstützt die Bundesregierung mit zwei Förderprogrammen, die Investitionen, die Qualifizierung von Mitarbeitern sowie die Beratung zu diesem Thema unterstützen. Neu aufgelegt wurde im Herbst 2020 das Förderprogramm „Digital Jetzt“, das Unternehmen mit drei bis 499 Mitarbeitern offensteht und bis Ende 2023 läuft. Damit werden Investitionen und die Qualifizierung von Mitarbeitern für die Digitalisierung bezuschusst. Angesichts der Corona-Krise wurden die ursprünglich geplanten Förderquoten für ein Jahr um zehn Prozentpunkte erhöht. Für bis zum 30. Juni

2021 eingehende Anträge gilt: Für Unternehmen mit maximal 50 Mitarbeitern gibt es bis zu 50 Prozent Zuschuss, größere Betriebe können 45 Prozent (51 bis 250 Mitarbeiter) beziehungsweise 40 Prozent (251 bis 499 Mitarbeiter) erhalten. Ab Juli 2021 (Stand Redaktionsschluss 29.01.2021) sinken die Zuschüsse auf 40, 35 und 30 Prozent.

Das Programm scheint sich großer Beliebtheit zu erfreuen. Denn wegen Überlastung war kurz nach dem Start am 7. September 2020 die Möglichkeit zur Antragstellung vorübergehend ausgesetzt. Anträge konnten

aber bereits wenige Wochen später wieder gestellt werden. Informationen rund um das Programm sind aber weiter online beim BMWi verfügbar.

Schon seit Anfang 2018 läuft, ebenfalls vom BMWi finanziert, das Förderprogramm „go-digital“. Damit werden Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern und maximal zehn Millionen Umsatz unterstützt, wenn sie sich zu Digitalisierungsthemen beraten lassen. Gefördert werden maximal 30 Beratertage zu maximal je 1100 Euro mit einem Zuschuss von 50 Prozent. Im Zuge der Corona-Pandemie hat das BMWi die Themenpalette auch auf Zuschüsse für Hardware bei der Schaffung von Heimarbeitsplätzen ausgedehnt. Eine Liste mit den vom BMWi für dieses Programm autorisierten Beratungsunternehmen sowie weitere Infos sind auf der go-digital-Website zu finden.

Zinsvergünstigte Kredite für Digitalisierungsvorhaben aus Mitteln des European Investment Funds vermittelt zudem die Förderbank KfW. Darüber hinaus können in der Regel die örtlichen Handwerkskammern über länderspezifische Förderungen informieren. Einen Überblick über die zur Verfügung stehenden Unterstützungen durch die öffentliche Hand zeigt die Förderdatenbank von Bund, Ländern und EU unter: www.foerderdatenbank.de.

1 Unterstützung für die Digitalisierung: Für kleine und mittlere Betriebe haben unter anderem Bund und Länder verschiedene, millionenschwere Förderprogramme aufgelegt.

go-digital:



KfW:



BMWi:



Digital Jetzt Förderportal:



MINIMALE INSTALLATION – MAXIMALES FARBTON- MANAGEMENT

**MIT PHOENIX LIGHT PRÄSENTIERT SPIES HECKER
EINE OPTIMIERUNG DER PHOENIX CLOUD.**

Zwar nehmen digitale Anwendungen im K+L-Betrieb räumlich gesehen nicht mehr viel Platz in Anspruch – schon lange sind etwa die Zeiten von klobigen Röhrenbildschirmen vorbei. Aber der Bedarf an Speicherplatz wächst kontinuierlich. Ursache sind immer mehr und immer komplexere Anwendungen. Daher geht der Trend zu onlinebasierten Cloud-Anwendungen und Software, die nicht viel Festplattenspeicher benötigt. Spies Hecker hat nun mit Phoenix Light eine Software entwickelt, die bei Kapazitätsproblemen auf dem Color Computer Abhilfe schafft.

„VOLLER ZUGRIFF“

Mit Phoenix Light werden nur die benötigten Treiber für die Color Hardware auf dem PC installiert. Das digitale Farbtonmanagement erfolgt über die Phoenix Online Cloud. „Phoenix Light benötigt mit 300 Megabyte nur wenig Speicherplatz. Der Installationsaufwand ist minimal – bei vollem Zugriff auf das komplette digitale Farbtonmanagement“, erläutert Color Management Specialist Dietmar Wegener. Weiterer Pluspunkt: Alle aktuellen Formeln sind stets sofort verfügbar, da Updates automatisch installiert werden.

So werden die Color Dialog Farbtonmessungen, die Einwaage sowie der Etikettendruck einfach über die Phoenix Online Cloud durchgeführt. Ein einfacher Klick ermöglicht den schnellen Wechsel zwischen der Phoenix Pkw und Phoenix Permafleet Industrie Anwendung.

UNTERSTÜTZUNG DER DAISY WHEEL

Auch die Daisy Wheel kann ebenfalls ohne Wechsel der Browserdarstellung in die Phoenix Light Software eingebunden werden. Damit alle Anwendungen optimal funktionieren, ist eine zuverlässige Internetverbindung über LAN oder ein WLAN-Netzwerk Voraussetzung. So ist gewährleistet, dass das Farbtonmanagement komplett über die Phoenix Cloud Software verwaltet werden kann.

„Wir arbeiten stetig an Verbesserungen, um unsere Anwendungen für die Betriebe noch benutzerfreundlicher zu machen. Cloud-Lösungen bieten hierbei wichtige Innovationsmöglichkeiten, selbstverständlich bei gleichbleibend hohem Anspruch an die Datensicherheit“, so Dietmar Wegener.



Spies Hecker Color Management Specialist Dietmar Wegener.

„DIE BETRIEBE MÜSSEN IHRE AUFFINDBARKEIT ERHÖHEN“

3 FRAGEN UND 3 ANTWORTEN KARSTEN STÖCKER, IDENTICA ÜBER DIE WEBBASIERTER PLATTFORM REPScore.NET™

Digitale Präsenz – für nahezu alle K+L-Betriebe eine überlebenswichtige Aufgabe. Erreichbarkeit über Website, Social Media und Netzwerke wie WhatsApp bilden eine Voraussetzung. Die Auffindbarkeit auf Plattformen zur Vermittlung von Schäden eine mindestens ebenso wichtige.

Herr Stöcker, warum nutzen Betriebe von IDENTICA die Plattform RepScore.net™?

Weil die Vermittlung von Schäden aus Flotten und Fuhrparks zunehmend digital geschieht. Diesem Kundenkreis bieten wir mit RepScore.net™ eine deutschlandweite, engmaschige und sehr leistungsfähige Plattform mit Reparaturbetrieben der K+L-Branche an. Alle zertifiziert nach den hohen Standards von IDENTICA.

Warum reicht nicht die klassische Website?

Die Auftraggeber möchten heute effizient mit möglichst wenigen Anwendungen eine schnelle, objektive Auswahl des Reparaturpartners treffen und dazu eine transparente, kostenoptimierte Reparatur vereinbaren. Konzepte wie RepScore.net™ bündeln die Kraft einer ganzen Branche und lassen sich bequem in viele Anwendungen integrieren. Damit bieten sie einen perfekten Überblick bei der Auswahl des richtigen Partners.

Das bedeutet für die Auftraggeber?

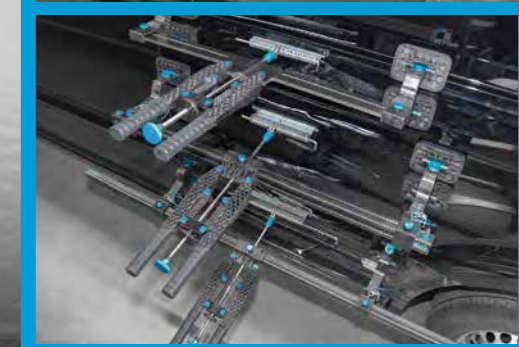
Wer seine Schadenfälle über digitale Netze wie RepScore.net™ steuert, erfährt Transparenz und Effizienz. Digitale Auftragszuordnung, zuverlässiges Reparaturtracking, klare Bewertungsmöglichkeit und aktuelle Rankings der Partnerbetriebe sind wichtige Bausteine. Dazu gehört auch die Berücksichtigung der OEM-Vorgaben und die Verwendung von Original-Ersatzteilen. Die Kunden haben jederzeit den kompletten Überblick über den Stand ihrer Aufträge. Ergebnis ist ein Leistungsangebot, das bundesweit an jedem Ort qualitativ hochwertige und professionelle Reparaturen nach Herstellervorgaben bietet.

Karsten Stöcker von IDENTICA:
„Wir bieten mit Repscore.Net™ eine leistungsstarke Plattform.“



DIE ZUKUNFT IST CARBON

„I STATT E“ – INSTANDSETZEN
STATT ERNEuern WIRD JETZT
NOCH EFFIZIENTER.



CHANCEN NUTZEN – AUCH IN DER KRISE!

Sofort mehr Umsatzpotential,
Wertschöpfung und höhere Erträge
durch effizientere Karosserie-
Reparaturen ohne Neuteile mit
dem CBR – dem weltweit ersten
Reparatursystem aus Carbon.



JETZT EINSTEIGEN – Inzahlungnahme Ihres Altsystems möglich!

Carbon GmbH | 78253 Eigeltingen | +49 7465 466

www.carbon.ag

Selbstbewusst und gelassen:
„Vielleicht erhöht sich zukünftig die
Frauenquote in der Werkstatt.“



WEIL SIE ES KANN.

WER ALS JUNGER MANN DIE LEHRE ALS FAHRZEUGLACKIERER ANFÄNGT, MUSS ZWAR AUCH VIEL LERNEN – ES WIRD IHM ABER GRUNDSÄTZLICH ZUGETRAUT. ENTSCHEIDET SICH ABER EINE JUNGE FRAU FÜR DIESE AUSBILDUNG, MUSS SIE ERST EINMAL GEGEN ZWEIFLER ANKÄMPFEN.

„Fahrzeuglackierer? Das ist nichts für dich. Körperlich viel zu anstrengend für eine Frau“, bekam Laura Heger von einem Freund zu hören, der bereits ausgelernter Kfz-Lackierer war. Das war 2016, sie hatte gerade ihren Realschulabschluss in der Tasche und überlegte, wie es nun für sie weitergehen sollte. Dass sie sich in Richtung Handwerk orientieren wollte, wusste sie schon länger. Und nun war die Entscheidung klar: Sie würde den Weg gehen, von dem man ihr so dringend abriet. Um zu zeigen, dass es doch möglich ist.

„Meine Eltern waren zunächst etwas skeptisch“, erzählt die 21-Jährige. „Zwar habe ich schon als Kind lieber mit meinen Brüdern Sachen unternommen, die eher für Jungs waren – mit Puppen spielen fand ich langweilig und Kleider mochte ich auch nicht tragen. Aber dass ich jetzt in einem komplett männerdominierten Umfeld meine Ausbildung machen wollte, das kam dann doch unerwartet.“

Trotzdem war ihr die Unterstützung ihrer Eltern sicher: Ihr Vater kam kurzerhand mit zum ersten Bewerbungsgespräch beim Mannheimer IDENTICA-Betrieb Laug. „Um mal zu schauen, ob die dort alle in Ordnung sind“, schmunzelt sie.

Das erste Ausbildungsjahr war sehr hart, erinnert sich die junge Frau. „Ganz ehrlich? Ich wusste am Anfang noch nicht einmal, was ein Kotflügel ist. Ich musste wirklich bei null anfangen. Dazu kam natürlich, dass mich die Gesellen und Meister erst einmal kritisch beäugt haben, so nach dem Motto: Was will das Mädels hier?“

VON NULL AUF HUNDERT

Aber sie lernte im Rekordtempo. Nicht nur, was ein Kotflügel ist. Sondern wie sie ein Auto vorbereitet, schleift, lackiert – kurzum: perfekt wieder Instand setzt. Erarbeitete sich die Anerkennung und den Respekt der Kollegen. Lernte, auf einen rauen Spruch schlagfertig zu reagieren. Gewöhnte sich an die körperliche Arbeit: „Natürlich habe ich auch mal Muskelkater am nächsten

Tag, wenn ich besonders viel geschliffen und lackiert habe. Aber das gehört zu dem Job dazu und macht mir nichts aus.“ Im vergangenen Jahr hat sie ihre Ausbildung mit Bestnote abgeschlossen. Allen Corona-bedingten Widrigkeiten zum Trotz. Die Abschlussprüfungen wurden mehrfach verschoben; den Stoff der letzten Unterrichtseinheiten musste sie eigenständig lernen, weil die Berufsschule keinen digitalen Unterricht, sondern nur Arbeitsblätter zur Verfügung stellte. „Das war wirklich nicht einfach.“ In der Spies Hecker Azubi-Akademie war sie die Beste ihres Jahrgangs und bekommt vom Lackhersteller nun Unterstützung für die Meisterschule. „Damit fange ich aber erst frühestens nächstes Jahr an. Damit mir Corona nicht in die Quere kommt.“

„ICH KENNE KEINE WELT OHNE INTERNET UND SMARTPHONE – WARUM SOLLTE ICH MIR GEDANKEN MACHEN, WENN DIE WERKSTATT DIGITALER WIRD?“

Und wie soll es dann nach dem Meister weitergehen? Sie hat noch keine genauen Pläne. Was für sie aber feststeht: „Durch, dass ich in dem Job bin, kommen vielleicht auch andere

Frauen auf die Idee. Es ist doch so: Hier sind keine Frauen, weil hier keine Frauen sind. Wenn aber zum Beispiel eine Schülerin ein Praktikum hier macht, weil sie gesehen hat, dass ich hier bin und sich für den Beruf zu interessieren beginnt – dann kann sich die Frauenquote allmählich erhöhen.“

MEHR FRAUEN IM LACKIERBEREICH NÖTIG

Was ihr Chef, Geschäftsführer Florian Neuwirth, übrigens ausdrücklich begrüßen würde. „Frauen haben eindeutig das bessere Gespür für Farben als Männer“, beobachtet er. Und noch etwas: „Die Arbeiten rund ums Schleifen und Applizieren werden immer filigraner, erfordern immer mehr Präzision. Dass Männer zwar bei anstrengenden Arbeiten leicht im Vorteil sein können, wenn es um Muskelkraft geht, ist das eine. Aber das andere ist eben, dass diese filigranen, fast künstlerischen, sehr präzisen Tätigkeiten Frauen besser liegen. Wir können definitiv mehr Frauen in dem Bereich gebrauchen.“

Ohnehin ändere sich gesellschaftlich gerade so viel, was Rollenmuster angeht, überlegt Laura. „Wenn ein Mann Pink oder Blumenmuster trägt, regt sich darüber keiner mehr auf. Jeder kann sich mittlerweile stylen, wie er möchte. Das finde ich gut.“ Ihr eigener bevorzugter Style ist schwarz. Schwarz ist auch ihre präferierte Autofarbe. „Schwarz verzeiht dir nicht den kleinsten Lackierfehler.“ Überhaupt: Wie geht sie mit Fehlern um? Bei Leichtsinnsfehlern, wie sie sie nennt, ärgert sie sich. Schwarz. „Wenn ich zum Beispiel den Schlauch über die gerade lackierte Fläche ziehe, dann rege ich mich wirklich über mich auf. Weil es unnötig ist und weil ich es besser kann. Dann bin ich nach dem Arbeitstag nicht zufrieden.“ Geht es um Fehler, die sie aus Unwissenheit verursacht hat, nimmt sie die Kritik gerne an. „Hier finde ich es wichtig, dass die Gesellen und Meister immer fair bleiben. Kritik kann man bekanntermaßen auf verschiedene Arten anbringen. Wird es unfair, setze ich mich zur Wehr. Das würde ich übrigens grundsätzlich allen Mädels empfehlen: Macht den Mund auf, wenn man euch ungerecht behandelt.“ Mädchen, sagt sie, seien oft so erzogen, dass sie möglichst nett und freundlich sein sollten. „Mit Nettigkeit kommst du als Frau in dem Job aber nicht weit.“

GELASSENHEIT ALS STÄRKE

Sie ist nun schon ziemlich weit gekommen. Sieht die Veränderungen, die Gegenwart und Zukunft bringen, mit einer bemerkenswerten Gelassenheit für eine 21-Jährige. „Natürlich ist die

Situation mit den Einschränkungen, die Corona bringt, nicht leicht. Aber hier im Betrieb hatten und haben wir zum Glück genug Aufträge. Maske tragen und Abstand halten – es muss sein, also ist es okay.“ Und wie hat sich der private Alltag verändert? „Mir tun eher die leid, die jetzt 16, 17, 18 sind. Die eigentlich das erste Mal rausgehen wollen, die feiern wollen. Ich gehe auch gerne auf eine Party, aber wenn es mal eine Weile nicht möglich ist, ist das auch nicht schlimm.“

LEBENSLANG LERNEN? IN ORDNUNG!

Und die Zukunftsaussichten für ihre Branche, ihren Job, sie selbst? „Ich mache mir ehrlich gesagt nicht so viele Gedanken. Wenn sich Dinge und Abläufe verändern, dann gewöhne ich mich daran.“ Beispiel Digitalisierung: „Ich kenne keine Welt ohne Internet und Smartphone – warum sollte es mir Sorgen machen, wenn die Werkstatt digitaler wird? Man hört nie auf zu lernen und das ist auch nicht schlimm.“

Was sagt eigentlich der Freund, der ihr so dringend von der Ausbildung abgeraten hatte? „Der ist mittlerweile ein bisschen neidisch auf mich und auf die Pläne mit der Meisterschule“, sagt Laura. Und vielleicht auch auf den Plan, sich in ein paar Jahren einen alten Mustang zuzulegen und ihn zu restaurieren. „Karosseriearbeiten müsste ich dann noch lernen – aber ich stelle mir vor, dass es eine schöne Beschäftigung ist, einen Oldtimer Instand zu setzen.“ Und wenn sie es will – dann schafft sie es auch.



Arbeitsplatz Lackierkabine: „Mit Nettigkeit kommst du als Frau in dem Job nicht weit.“



ALLES KLAR MIT DEM LACK?

LACKMATERIALIEN SIND IN DEN LETZTEN JAHRZEHNEN DEUTLICH UMWELTGERECHTER GEWORDEN. DOCH NICHT NUR BEI DEN PRODUKTEN SELBST, AUCH BEI IHRER HERSTELLUNG BESCHREITEN DIE LACKHERSTELLER NEUE WEGE, UM RESSOURCENSCHONENDER ZU PRODUZIEREN. AXALTA GIBT IN SEINEM NACHHALTIGKEITS-BERICHT KLARE AUSKUNFT ÜBER ERREICHTE UND ANGESTREBTE ZIELE.

Auflagen, Kundenwunsch, Verantwortungsgefühl – immer mehr K+L-Betriebe beschäftigen sich mit der Suche nach ressourcensparenden Materialien und Arbeitsabläufen. Hierzu gehört auch, dass die Betriebe auf „grüne“ Energieformen wie zum Beispiel Solarenergie setzen. Oftmals lassen sich damit Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit verknüpfen. Ein positiver Ansatz – doch wie schaut es mit der Energiebilanz der eingesetzten Materialien aus? Konkret: Wie tragen zum Beispiel die Lacklieferanten dazu bei?

Eine klare Antwort liefert der Lackhersteller Axalta, zu dem unter anderem auch die Lackmarke Spies Hecker gehört, in seinem Nachhaltigkeitsbericht. Demnach achtet der Konzern in Produktion und Vertrieb weltweit auf den schonenden Umgang mit Ressourcen. Unter anderem durch die Selbstverpflichtung, die Standards der internationalen Umweltmanagement-Norm ISO 14001 einzuhalten. Dazu liefert der Konzern alle zwei Jahre Aussagen über bereits Erreichtes, aber auch über selbstgesteckte Ziele.

So konnten in den Jahren 2018 und 2019 die CO²-Emissionen im Vergleich zu 2017 signifikant reduziert werden; unter anderem dadurch, dass der für die Produktion eingekaufte Strom aus

erneuerbaren Energien erzeugt wird. Beispiel ist der Standort Guntramsdorf in Österreich. Hier soll ab diesem Jahr der komplette Bedarf mit Strom aus Wasserkraft gedeckt werden. Dank dieser und vieler anderer regionaler Maßnahmen wird jede Tonne Lack mit deutlich weniger CO²-Emissionen produziert. Aber auch in anderen Bereichen setzt Axalta auf ressourcenschonende Maßnahmen. Bis Ende 2022 soll der Wasserverbrauch je produzierter Tonne Lack im Vergleich zum Jahr 2017 um zehn Prozent und der entstehende Abfall um fünf Prozent gesenkt werden. Der Ausstoß von flüchtigen organischen Verbindungen sinkt nach den aktuellen Planungen im selben Zeitraum um drei Prozent. Wer sich über diese und weitere Ziele informieren möchte, kann dies online im Axalta Nachhaltigkeitsbericht tun.

¹ Unter anderem mit Strom aus Wasserkraft möchte der Lackhersteller Axalta weiterhin seine Emissionen senken.



Hier geht es zum Axalta Nachhaltigkeitsbericht.



MIETEN STATT KAUFEN

SO MANCHER KAROSSERIE- UND LACKIERBETRIEB WÜNSCHT SICH EINE NEUE LICHTANLAGE IN SEINEN HALLEN, SCHEUT ABER DIE KOSTEN FÜR EINE NEUINSTALLATION. EINE ALTERNATIVE KANN DIE MIETE DER BELEUCHTUNG SEIN, WIE DAS BEISPIEL VON IDENTICA RUSCHKE ZEIGT. DER BEI DER DEUTSCHEN LICHTMIETE GEMIETETE LICHTBOGEN FÜR DIE DIALOGANNAHME IST DAS NEUE HIGHLIGHT DES BETRIEBS IM SCHLESWIG-HOLSTEINISCHEN BAD OLDESLOE.

Hohe Stromkosten, alle drei Jahre eine intensive Reinigung und öfter einmal gehen Teile kaputt – Neonröhren kosten viel Zeit und Geld. Deshalb begann Betriebsinhaber Erik Ruschke schon vor Jahren nach einer ebenso stromsparenden wie robusten Alternative zu fahnden. Dabei fielen ihm die Lichtanlagen in der Autoindustrie ins Auge: LED statt Neon, genügsam, langlebig und enorm hell. „So etwas wollte ich für meinen Betrieb auch gerne haben, nur eben auf unsere Größe zugeschnitten“, erinnert sich der Chef von 14 Angestellten.

IDENTICA BERÄT ZU LICHTMIETKONZEPTEN

Wie so häufig zahlte sich auch bei der Suche nach einer neuen Lichtanlage die nunmehr zehnjährige Mitgliedschaft im IDENTICA Werkstattnetz aus. „Die Systemberater stehen in einem engen Austausch, sodass über die Gebiete hinaus jeder Consultant seine Betriebe gern zu einem Lichtmietkonzept



oder der Integration eines Lichttunnels berät und die geeigneten Kontakte herstellt“, erklärt Juliane Randhahn IDENTICA-Systemberaterin. Dort, wo es Erneuerungs- und Einsparpotenzial bei Beleuchtungsanlagen gebe, gehe IDENTICA auch gern auf die Partner zu.

RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Nach Angaben von Erik Ruschke gestaltete sich die Zusammenarbeit mit der Deutschen Lichtmiete von Anfang an professionell. „Ich habe den für uns zuständigen Beratern gesagt, sie sollten mal Bilder aus den Fertigungshallen der Autohersteller googeln, um einen Eindruck zu gewinnen, was ich mir vorstellen“, so der Inhaber des mittelständischen K+L-Betriebs. „Unsere 700 Quadratmeter große Werkstatt wurde komplett ausgemessen und eine individuelle Lichtplanung erstellt. Dann kam der Kostenvoranschlag und ich entschied mich für die maximale Mietdauer von zehn Jahren. Der Einbau inklusive neuer Ver-

kabelung durch die Deutsche Lichtmiete war nicht sonderlich kompliziert. Eine Woche lang waren zwei Mechaniker hier. Das war's.“

Ganz besonders stolz ist man in Bad Oldesloe auf den LED-Lichtbogen, der rund 35 Quadratmeter Fläche einnimmt. „Das ist ein echter Hingucker für die Kundschaft und sein Licht ist schon vom Ende der Straße aus erkennbar. Wir haben pro Monat circa 120 Schadenfälle und die Kunden nutzen das Angebot gern“, freut sich Erik Ruschke. „Auf der anderen Seite ermöglicht es die enorme Leuchtkraft, dem Kunden auch Schäden von minimalem Ausmaß oder an sonst schwer einsehbaren Stellen zu zeigen. Das sorgt für Transparenz und natürlich auch höheren Umsatz.“ Kurz gesagt: Je mehr Schäden ich sehe, desto mehr Reparaturen kann ich verkaufen.“ Die rund 10.000 Lux der Anlage werden aber nicht nur für die Dialogannahme

genutzt. Unterhalb des Lichtbogens ist eine Vermessungsbühne fest eingebaut.

KOSTEN UNTER KONTROLLE

Bei all der Begeisterung für den schick designten Lichtbogen behält der mittelständische K+L-Betrieb aber natürlich auch die Kosten im Blick. Bei einem Kauf würde der Anschaffungspreis von Lichtbogen und Halle bei 50.000 Euro liegen. „Ich musste exakt null Euro investieren“, sagt Erik Ruschke zufrieden. „Geld, das ich nun an andere Stelle im Betrieb investieren kann.“ Er beziffert die monatliche Miete auf rund 400 Euro netto. Hinzu kommt ein monatlicher Stromverbrauch von circa 2,7 kWh. Da die Deutsche Lichtmiete eine Produktgarantie über die gesamte Mietdauer ausgesprochen hat und defekte Bauteile vor Ort tauscht, gibt es keine zusätzlichen versteckten Kosten. „Wir sparen durch die Umstellung von Neon auf LED allein 50 Euro an Stromkosten pro Monat“, rechnet Erik Ruschke vor. „Wir müssen uns außerdem um nichts kümmern. Das System läuft so zuverlässig, dass in einem Jahr nicht eine einzige LED-Diode getauscht werden musste.“

Die Deutsche Lichtmiete, die nach eigenen Angaben mehr als 450 Umrüstungsprojekte in verschiedenen Branchen realisiert hat, bietet vier Basistarife an. Je nach Laufzeit und Tarif wird so ein individuelles Angebot erstellt. Das Beleuchtungskonzept kann flexibel und problemlos angepasst werden.

MIETEN ODER DOCH KAUFEN?

Das bei IDENTICA Ruschke installierte Beleuchtungssystem kann als Blaupause für andere mittelständische K+L-Betriebe dienen. „Das kommt immer auf den Einzelfall an“, so Juliane Randhahn. „Mittlerweile sind die Preise für LED-Lichtanlagen gefallen, so dass sich unter Umständen auch ein Kauf rechnen kann.“ Die Beratung durch IDENTICA hilft da die richtige Entscheidung zu treffen.

- 1 Die monatliche Miete für den Lichtbogen liegt laut IDENTICA Ruschke bei 400 Euro netto und der monatliche Stromverbrauch bei circa 2,7 kWh.
- 2 Unter dem Lichtbogen wird jeder noch so kleine Schaden sichtbar.
- 3 Die Leuchtkraft der LED-Dioden liegt bei circa 10.000 Lux.
- 4 Unterhalb des Lichtbogens ist eine Vermessungsbühne fest eingebaut. Die Montage des Lichtbogens durch die Deutsche Lichtmiete dauerte gerade mal eine Woche.
- 5 Die Deutsche Lichtmiete stattet Fabrikhallen der Automobilindustrie mit Beleuchtungsanlagen wie hier beim Zulieferer Benteler aus – Inspiration für den Lichtbogen bei IDENTICA Ruschke.





1

INSTANDSETZEN VOR ERNEUERN „I STATT E“



Geschäftsführer Oliver Alicke „Ich bin mir sicher, dass wir mit dem CBR-System bestens für die Zukunft aufgestellt sind.“

Bereits 2003 hat die Alicke GmbH in Rielasingen als einer der ersten Carbon-Kunden im Landkreis Konstanz in das Miracle-Reparaturkonzept investiert. Geschäftsführer Oliver Alicke erinnert sich noch gut, wie er zum 40-jährigen Jubiläum des Betriebs 2006 gemeinsam mit Carbon-Gründer Siegbert Müller Berufskollegen und Kfz-Sachverständige aus der Region zu einer Podiumsdiskussion zu „Instandsetzen vor Erneuern“ eingeladen hat.

DIE VORTEILE LIEGEN AUF DER HAND

Oliver Alicke: „Die Vorteile und das wirtschaftliche Potential der Bit-Reparaturmethode hatte ich von Anfang an klar vor Augen. Mit dem System von Carbon können wir unseren Privat- wie Geschäftskunden

eine handwerklich saubere, zeitwertgerechte und günstigere Reparatur bieten als Autohäuser und Wettbewerber. Das spricht sich herum, sogar weit über die Grenze hinaus in die benachbarte Schweiz.“

Die Alicke GmbH, 1966 von Karl-Heinz Alicke gegründet, hat sich wie viele heutige Instandsetzer aus einer reinen Lackiererei zum Karosserie- und Lackierfachbetrieb entwickelt. 1984 erweitert der Senior den Betrieb um die Spenglerei und investiert mutig in eine Lackierkabine für Lkws. Lange Zeit zweifelte man an dieser Entscheidung, heute weiß Oliver Alicke jedoch, dass sich die große zweite Kabine sehr wohl gelohnt hat. Zu den Kunden gehören heute viele Speditionen und Omnibusunternehmen im Landkreis. Gerade beim Richten von Transportern und speziell bei Bussen mit ihren

großen Aluminium-Klappen und teuren Schwenktüren seien die Richtsysteme, speziell auch die Klebtechnik der Carbon GmbH unglaublich effektiv. Natürlich sei nicht jeder Schaden wirtschaftlich ohne Neuteil zu richten, aber durch den hohen Auftragsanteil mit beschädigten Kastenwagen, Ducatos und Sprintern, Omnibussen und Wohnmobilen liege der Reparaturanteil bei Alicke über dem Branchenschnitt. Mit der Erfahrung sei das Vertrauen in die Richttechnik von Carbon gewachsen, so Alicke: „Wir richten heute problemlos Schäden, an die sich viele Betriebe gar nicht herantrauen.“

LEICHTERE ZUGKOMPONENTEN

Als Alicke bei einer Innungsveranstaltung zum ersten Mal Prototypen des neuen Carbon Body Repair-System, kurz CBR, in Händen hält, ist er begeistert. Mit im Vergleich zu anderen Systemen etwa sechzig Prozent leichteren Zugkomponenten, sei das CBR wesentlich ergonomischer. Dies sei wichtig, aber nur einer der Vorteile. Konnte bislang bei der Rückverformung des Blechs an einer einzigen oder maximal zwei Punkten des Schadens gezogen werden, erlauben dem Instandsetzer jetzt die neuen, zusätzlichen Zugeinhei-



ten den Schaden über drei oder mehr Positionen weitaus kontrollierter zu richten. Speziell bei langen Seitenwänden an Transportern und Nutzfahrzeugen verschiebe das CBR die Grenze des Machbaren damit deutlich nach oben. Obwohl erst Anfang 2020 ein zusätzliches Miracle-System mit den am meisten verwendeten Zugkomponenten angeschafft wurde, hat sich das Team von Alicke zusätzlich außerdem für das neue CBR der Carbon GmbH entschieden. Alle Zugwerkzeuge dieses völlig neu entwickelten Reparaturkonzepts bestehen aus hochwertigen Carbon-Teilen und carbonfaserverstärkten Kunststoffen. Die körperliche Belastung bei der Handhabung und beim Ansetzen sei damit ungleich geringer als bei den bisherigen Werkzeugen aus Aluminium. Die Alicke-Mitarbeiter freuen sich zudem über die vielen kleinen Detailverbesserungen, welche die alltägliche Arbeit deutlich effizienter machen. Begeistert zeigt man sich dabei speziell von der mit 100 cm kürzeren Variante des sonst 160 cm langen Line-Tools mit zusätzlichen Zugmöglichkeiten.

ZUVERLÄSSIGE SCHWEISSTECHNIK

Im Hinblick auf moderne, dünne Karosseriebleche setzt laut Hersteller die Entwicklung des CBR-C1 Power-Inverters neue Maßstäbe. Dies gelte für die Schweißtechnik, welche die Bits sehr zuverlässig, aber ohne die Gefahr eines Durchbrands setze, ebenso wie für die sehr einfache Bedienung des Geräts. Durch das eigens entwickelte Menü mit vordefinierten Programmen für Anschweißen der Masse, Setzen von Bits und das Einziehen kämen auch ungeübte Mitarbeiter spielend zurecht, ohne jedes Mal aufs Neue herumprobieren zu müssen.

Nach den ersten drei Monaten mit neuem CBR-System könnte das Fazit von Oliver Alicke klarer nicht ausfallen: „Die Mitarbeiter sind äußerst zufrieden und wir sind definitiv schneller unterwegs. Das frühere System steht meist in der Ecke, weil alle Karosseriebauer an das neue wollen. Es stimmt wirklich: Wer einmal mit dem CBR gearbeitet hat, nimmt nichts anderes mehr in die Hand!“



4

- 1 Das CBR bietet hohe Flexibilität beim Richten von Außenhautschäden.
- 2 Carbon-Kunde Oliver Alicke
- 3 Im Tagesgeschäft ist das Strong-Tool eines der wichtigsten Werkzeuge des CBR-Systems. Das ergonomische Kraftpaket besitzt eine Schnellverstellung und ist etwa 65 Prozent leichter als vergleichbare Zugwerkzeuge aus Aluminium.
- 4 Gut in allem, stark in der Nische: Für die 18 Mitarbeitern der Alicke GmbH in Rielasingen sind K+L-Arbeiten an Wohnmobilen, Lkws und Omnibussen täglich Brot.



carbon®

FREUDENBERG

SARTORIUS

SPRAY MAX

SATA
German Engineering

bpr
Mittelstandsberatung GmbH
Erfolg ist planbar.

SoLera | Audatex | AUTOonline

Horn & Bauer
Folientechnik

MIRKA

Herkules
HEDSON

WOLF

Stia
ABRASIVES

BUILDING TRUST
Sika

MIRKA ERWEITERT IRIDIUM-SORTIMENT

SCHLEIFMITTEL IST NUN AUCH FÜR DAS KOMPLETTE FINISH EINSETZBAR.

Das flexible, papierunterlegte Schleifmittel, das nach Angaben von Mirka mit einer staubabweisenden Beschichtung auf Schnelligkeit und Effizienz hin perfektioniert wurde, ist seit seiner Markteinführung im Kornbereich 40 bis

600 erhältlich. Jetzt hat der skandinavische Hersteller sein Sortiment um die Körnungen 800 bis 1000 erweitert. Die Spezialbeschichtung von Iridium wurde entwickelt, um das Zusetzen zu verhindern und Staubknoten zu reduzieren.

Iridium ist so konstruiert, dass es sowohl auf weichen als auch auf harten Oberflächen verwendet werden kann.

Da die als Schleifmittel verwendeten Aluminiumkörner, so Mirka, nun länger scharf bleiben, erhöht sich auch die Lebensdauer des Schleifmittels. „Wir freuen uns, das Iridium-Sortiment mit diesen neuen Körnungen zu vervollständigen“, sagt Nicklas Lerstrand, Produktmanager bei Mirka. „Iridium ist eines unserer hochwertigsten Schleifmittel und kann jetzt noch besser als bisher den Anforderungen des Automobilsektors gerecht werden.“ Mit der Mehrlochmusterkonfiguration für Scheiben und Streifen ist Iridium mit den staubfreien Schleiflösungen von Mirka kompatibel, um sowohl die Arbeitsumgebung als auch die Oberflächenqualität zu verbessern.



Die neu eingeführten Körnungen 800 bis 1000 zielen vor allem auf den Klarlack- und Grundierschliff bei der Autoreparaturlackierung ab.

DREISTUFIGER FILTER MIT HOHER STANDZEIT

NEUES FILTERSYSTEM VON SATA WILL LACKIERERN OPTIMALE DRUCKLUFTQUALITÄT BIETEN.

Maximale Reinigung der Atemluft verspricht SATA mit dem neuen dreistufigen Druckluftfilter 584. Das jetzt vorgestellte Mitglied der 500er Baureihe bietet nach Angaben des Herstellers unter anderem durch die Verwendung des jetzt gesinterten Aktivkohlefilters eine deutlich höhere Schadstoffaufnahme – etwa im Vergleich zum SATA Filter 484. Verbesserungen sieht SATA auch bei der Standzeit der drei verwendeten Filtereinheiten. Diese benötigen – einheitlich – nur noch alle 6 Monate eine Wartung. Der SATA filter timer erinnert darüber hinaus automatisch an diesen Termin. Durch den wartungsfreien Bajonettverschluss der Träger mit seinem haptischen und akustischen Feedback lassen

sich die einzelnen Elemente, so SATA, nun noch leichter und sicherer wechseln. Dabei unterstützt auch die gut sichtbare CCS-Farbcodierung am Filtergehäuse und den einzelnen Patronen. Die drei Elemente – Sinter-, Fein- und Aktivkohlefilter – bieten bei insgesamt vier Anschlüssen einen Luftdurchsatz von circa 3.800 NI/min bei 6 bar.

Wesentlichen Anteil an den von SATA genannten positiven Eigenschaften hat der strömungsoptimierte Zyklonabscheider. Dieser soll durch die gleichmäßige und gerichtete Strömung sowie den längeren Weg der rotierenden Bewegung einen Druckverlust im System minimieren und den Abscheidegrad der Partikel deutlich erhöhen. Die Erweiterung von

bereits eingesetzten SATA filter 544 auf den leistungsfähigen 584 ist durch ein einfaches Stecksystem möglich.

SATA®filter 584®



TIPPS AUS DEM INTERNET

IM INTERNET FINDEN SICH JEDE MENGE WERTVOLLER TIPPS FÜR LACKIER- UND KAROSSERIEBETRIEBE.

NUR NOCH MIT GEFAHRENSCHULUNG

Lacke, die Diisocyanate enthalten, härten bei Umgebungstemperatur schnell aus. Doch sie können die Atemwege schädigen.



Daher hat die EU Beschränkungen erlassen. Für K+L-Betriebe wichtig: Ab August 2023 dürfen nur noch Mitarbeiter diese Lacke verarbeiten, die dazu eine Schulung absolviert haben.



REPARATUR-TIPPS VOM AZT IM ABO

Das Allianz Zentrum für Technik (AZT) untersucht ständig Entwicklungen in den Bereichen Lack und Karosserieinstandsetzung. Die Ergebnisse veröffentlicht das AZT in Form von technischen Mitteilungen und Reparaturbeispielen. Diese können – kostenpflichtig – auch abonniert werden.



ZKF: „WIR KÖNNEN MEHR FÜR SIE TUN!“

Der ZKF möchte seine Mitglieder besser kennenlernen, um die Interessen der Unternehmen noch zielgerichteter vertreten zu können. Deshalb hat der Verband einen Fragebogen auf seine



Website gestellt, in dem die Betriebe etwa ihre Tätigkeitsschwerpunkte oder besondere Zertifizierungen und ihr Interesse an speziellen Informationen erläutern können.



TECHNIK-KOMPETENZ ZUM SONDERPREIS

Der ZKF hat mit Bosch eine Aktion für ZKF-Mitgliedsbetriebe zum Ausbau deren technischer Kompetenz vereinbart. Bis 30. April 2021 erhalten alle ZKF-Mitglieder für die Buchung eines



technischen Trainings über den Bosch Automotive Campus 200 Euro Rabatt. Für K+L-Betriebe besonders interessant: der Einsatz von Kalibriereinrichtungen für Fahrerassistenzsysteme.



DAS NETZWERK WÄCHST WEITER

**„WIR FESTIGEN MIT NUNMEHR 162 BETRIEBEN
UNSERE POSITION IN DER BRANCHE“, BETONT
KARSTEN STÖCKER VON IDENTICA.**

„MIT BREITER BRUST IN DEN MARKT“

Schon 2011 überlegte sich Alaattin Barutcu, dass er mit seinem Lübecker K+L-Betrieb gerne IDENTICA-Partner werden würde. Auf einem Profi-Club-Treffen am Chiemsee traf er einige Kollegen, die sich dem Werkstattssystem angeschlossen hatten: „Und die waren alle hochzufrieden.“ Sein langgehegter Wunsch ging nun in Erfüllung: Seit dem 01. Oktober 2020 ist er mit seinem

Unternehmen IDENTICA Lehmann neu im System. „IDENTICA ist in der Branche hoch angesehen. Ob bei Lieferanten oder Schadensteuerern – man hat als Betrieb einfach ein besseres Standing. Man geht mit breiter Brust in den Markt.“ Aktuell macht er noch 70 Prozent seines Umsatzes mit Privatkunden; sein neues Profil auf RepScore.net™ und neue Mar-

ketingmaßnahmen sollen helfen, sich bei Schadensteuerern und Versicherungen zu etablieren. Der 51-jährige Geschäftsführer ist hochzufrieden mit der Entwicklung seines Betriebes, den er seit 2008 leitet. „Mitten in der Wirtschaftskrise 2008/09 habe ich meinen Betrieb eröffnet, mit drei Mitarbeitern. Jetzt sind wir ein leistungsstarkes Team von zwölf Mann und ich möchte noch drei weitere Mitarbeiter einstellen. Die aktuelle coronabedingte Situation ist zwar schwierig, aber wir kommen da durch. Und als Partner in einem starken System umso besser.“

„ABSOLUTES EXPERTENWISSEN“

Für Mandy Werner, seit Januar Geschäftsführerin von IDENTICA USG Unfall-Service GmbH im thüringischen Petersberg, und für ihre beiden Mitgesellschafter Frank Looke und Heiko Pätz ist eines klar: „Heutzutage sollte man sich als K+L-Betrieb einem Werkstattssystem anschließen, um auf dem Markt bestehen zu können.“ Ihr Betrieb mit 30 Mitarbeitern ist zwar im Schadensteuerungsgeschäft und Flottenmanagement sowie mit der Deutschen Post als großem Auftraggeber gut aufgestellt. „Aber

gerade, was das Thema Marketing und somit eine noch bessere Marktpositionierung angeht, setzen wir auf die Unterstützung von IDENTICA. Hier können wir auf absolutes Expertenwissen zurückgreifen, vor allem in Sachen Social Media.“ Sie ist sehr zufrieden mit den schnellen und unkomplizierten Verfahren: So wurden zum Beispiel Visitenkarten und Geschäftspapire von IDENTICA noch in den letzten beiden Dezemberwochen erstellt und gedruckt, damit alles pünktlich zum Beginn des Jahres fertig war. „IDENTICA ist seit vielen Jahren am Markt präsent und schreibt eine Erfolgsgeschichte.“ Das nächste Kapitel in dieser Geschichte wird nun in Petersberg aufgeschlagen.



IDENTICA NEWSBLOG

Unter news.identica-intern.de finden IDENTICA-Partner alles, was wichtig ist. Aktuelle Neuigkeiten aus dem Netzwerk, exklusive Angebote aus der Servicezentrale beziehungsweise dem Service-Center – alles ist hier verfügbar. „Unser Blog wird regelmäßig aktualisiert und um die Themen ergänzt, die wir in den Newslettern verschicken“, erklärt Sandra Mavridis vom Service-Center. „Außerdem finden IDENTICA-Partner hier alle Angebote wie Werbemittel und aktuelle Corona-Hilfsmaßnahmen.“



1 Neuer Partner in einem starken System: Alaattin Barutcu.
2 Sehr zufrieden mit der Unterstützung durch IDENTICA: Mandy Werner.
3 Sandra Mavridis vom IDENTICA Service-Center

SATA® Filtertechnik



German Engineering

Neuer SATA Druckluftfilter 500 für 100% technisch partikelfreie Luft

- Luftdurchsatz bei 4 Anschlüssen ca. 3.800 NI/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





AZUBI-AKADEMIE UND BOOTCAMP: NACHWUCHSFÖRDERUNG BEI SPIES HECKER

SIE HAT SICH ZUM GEHEIMTIPP UNTER DEN AUSZUBILDENDEN ENTWICKELT. DREI JAHRE LANG BESTEHT DIE SPIES HECKER AZUBI-AKADEMIE MITTLERWEILE – IM VERGANGENEN JAHR HAT NUN DIE ERSTE GENERATION JUNGER FAHRZEUGLACKIERER UND -LACKIERERINNEN IHREN ABSCHLUSS IN KÖLN GEMACHT.

Fachkräfte händeringend gesucht – der ein oder andere K+L-Betrieb kann davon ein Lied singen. Seit Jahren bleiben regelmäßig bundesweit hunderte Lehrstellen zum Fahrzeuglackierer, aber auch Arbeitsplätze unbesetzt. „Umso mehr Wert sollten wir daher auf die optimale Ausbildung derer legen, die sich für diesen Beruf entscheiden“, so Spies Hecker Trainer Jörg Sandner.

Er leitet zusammen mit seinem Kollegen André Melzig die Spies Hecker Azubi-Akademie, die 2018 ins Leben gerufen wurde. Ziel: den engagierten Azubis zusätzliches Profi-Wissen zu vermitteln und sie bei ihrer Prüfungsvorbereitung zu unterstützen. Dazu treffen sich in jedem Ausbildungsjahr die jungen Nachwuchslackiererinnen und -lackierer im Spies Hecker Training Center in Köln zu einem intensiven viertägigen Seminar.

Die eine Seite. Die andere – ein gutes Verhältnis zwischen Auszubildenden und Azubis, eine Art Patenschaft. In deren Rahmen man auch zwischendurch Fragen stellt, Hinweise gibt und immer ein offenes Ohr für die Belange der Nachwuchskräfte hat. Emotionaler Nebeneffekt: „Über drei Jahre wächst die Truppe hier zu einer richtig tollen Gemeinschaft zusammen“, beobachtet André Melzig.

ZUSAMMENHALT WIRD GROSSGESCHRIEBEN

Die Erstplatzierte des Abschlussjahrganges 2020, Laura Heger aus Mannheim, nimmt dann aus der Azubi-Akademie auch viel mit: „Die ganze Akademie war einfach klasse. Die Betreuung war viel intensiver als in der Schule und ich bin dadurch sehr viel schneller weitergekommen.“

Details zur Akademie und zum Bootcamp gibt es hier.



Diesem Zusammenhalt schadet es dabei nicht, dass am Ende die drei Azubis mit den besten Abschlussnoten ausgezeichnet werden. In Kooperation mit SATA erhält der beste Absolvent seines Jahrgangs Materialunterstützung von Spies Hecker für die Meisterschule sowie eine SATA Lackierpistole und eine SATA Air Vision 5000 Atemschutzhaube. Der Zweitbeste bekommt Materialunterstützung für die Meisterschule sowie eine SATA Lackierpistole und auch der Drittplatzierte kann sich in seiner Meisterausbildung über Zuschüsse fürs Lackmaterial freuen. Ein Ansporn für alle Teilnehmer.

BOOTCAMP ALS ZUSATZANGEBOT

„Natürlich führen wir die Azubi-Akademie auch 2021 weiter fort“, erläutert Jörg Sandner. „Wir hoffen, dass das Training auch bald wieder unter normalen Bedingungen stattfinden kann.“ Zusätzlich zur Akademie steht in diesem Jahr übrigens zusätzlich ein Azubi-Bootcamp auf dem Programm. Drei Tage lang können Nachwuchskräfte im Training Center ihre Fachkenntnisse vertiefen. Gemeinsam mit den Trainern setzen die Azubis des zweiten und dritten Lehrjahres ein beschädigtes Fahrzeugteil instand.

Nachwuchsförderung – bei Spies Hecker wird sie großgeschrieben. Oder, um es mit den Worten von Vertriebsleiter Frank Forst zu sagen: „Wir unterstützen die besten Gesellen im besten Job der Welt.“

1 Strahlende Nachwuchskräfte und ihre Trainer bei der Abschlussfeier der Azubi-Akademie 2020.

„MEIN ENERGIEVERSORGER DACHTE, ES GINGE NICHT MIT RECHTEN DINGEN ZU.“

Rund 9.000 Euro weniger Gaskosten in 12 Monaten? Ganz plötzlich und bei laufendem Betrieb einer Autolackiererei mit sechs Mitarbeitern rund 40% Energieeinsparung? Grund für einen Augsburger Energieversorger, bei der NewLine Autolackiererei einen Techniker vorbeizuschicken, der Leitungen und Ventile überprüfen sollte. „Man dachte dort wirklich, dass es nicht mit rechten Dingen zugehen könnte“, erinnert sich Geschäftsführer Georg Uhl. Des Rätsels Lösung: eine Lackdose. Genauer: ein Produkt der Spies Hecker Speed-TEC Serie. Der Klarlack aus dieser Produktfamilie trocknet bei 30 Grad Objekttemperatur – mit herkömmlichen Produkten ist eine Objekttemperatur von 60 Grad erforderlich. „Außerdem halbiert sich die Trocknungszeit“, berichtet Georg Uhl. Kürzeres Heizen

und geringere Temperaturen in der Lackierkabine – Faktoren, die in seinem Betrieb seit Jahren für signifikante Energieeinsparungen sorgen. Bei gleichbleibend hoher Qualität, betont Georg Uhl: „Wir erzielen perfekt glänzende Lackierergebnisse.“ Fazit: Wer energieeffizienter und damit nachhaltiger arbeiten möchte, kann das schon allein durch die Wahl des richtigen Produktes tun.

Bietet Glanz und Einsparpotenzial: Permasolid Speed-TEC Klarlack.



GRÜN: RAUS AUS DER NISCHE, AB IN DIE ZUKUNFT

Mit dem erfrischenden Grün von Electro Light setzt der Spies Hecker Mutterkonzern Axalta bei der Farbe des Jahres 2021 eher auf einen Nischen-Farbtönen: In der Autofahrer-Gunst findet sich Grün zumindest aktuell auf den hinteren Plätzen. Trotzdem ist Electro Light aber ganz weit vorn, was Zukunftsfähigkeit angeht: Der Farbtönen besitzt reflektierende Eigenschaften und

kann darüber hinaus besonders gut von LIDAR-Systemen (Light Detection and Ranging) geortet werden. Aufgrund der Schichtstruktur sowie des Pigmentanteils verfügt der Lack auch über die nötige Durchlässigkeit für die Ortung mittels RADAR-Systemen (Radio Detection and Ranging). Gute Aussichten für eine breitere Farbenvielfalt auf den Straßen.



DER LACK IST NOCH LANGE NICHT AB.

DER SPIES HECKER PROFI-CLUB E.V. ERLEBTE 2020 EIN GANZ BESONDERES JAHR. EXTREME HERAUSFORDERUNGEN EINERSEITS, DIE FREUDE ÜBER DAS 30-JÄHRIGE BESTEHEN ANDERERSEITS.

1990 – ein historisches Jahr. Für Deutschland, weil mit der Wiedervereinigung eine neue Ära begann. Für unsere Branche, weil die Betriebe in der ehemaligen DDR mit neuen Strukturen, neuen Lieferanten und neuen Technologien konfrontiert wurden. Für den Profi-Club, weil dieser sich in jenem Jahr gründete, um genau diesen Handwerksunternehmen umfassende technische Hilfe, betriebswirtschaftliche Unterstützung und vor allem auch persönliche Kontakte zwischen Ost und West zu vermitteln. Eine Zeit, in der nahezu alle Karosserie- und Lackbetriebe auf dem Gebiet der ehemaligen DDR gewaltige Umbrüche erlebten.

So auch im Betrieb von Siegfried Weber aus dem brandenburgischen Lauchhammer und einer der ersten Partner im Osten: „Ging es bei uns bislang meist darum, mit wenigen Neuteilen, teilweise historischen Werkzeugen und klassischen Materialien die Fahrzeuge der Kunden am Laufen zu halten, mussten die Betriebe nun mit modernen Lacken umgehen, mussten neue Qualitäts- und Serviceansprüche erfüllen.“ Umweltauflagen, Arbeitsschutz und jede Menge Papierkram – eine Belastung für Unternehmen, Mitarbeiter und Inhaber. Die Hilfe westlicher Praktiker und Experten kam da gerade recht.

EIN ERFOLGREICHES KONZEPT

Der Profi-Club entwickelte ein erfolgreiches Konzept, das sich sehr schnell vom Osten in den Westen ausweitete.

„Gemeinsam sind wir stark“ – so lautete die Idee. Immer mehr Mitglieder suchen Rat, Information und Kontakt in den Reihen des Vereins. Damit festigt die praxisorientierte Branchenvereinigung seit mittlerweile 30 Jahren ihre Rolle als Interessenvertretung für Lackier- und Karosseriebetriebe. Und bietet auch beste Perspektiven für die Zukunft. Bianca Anhalt, Marketingleitung Axalta Deutschland: „Die Zukunft, da bin ich mir ganz sicher, werden wir als starke Branchenvereinigung aktiv mitgestalten und als familiäre Gemeinschaft zusammen erleben. So wie es seit dreißig Jahren Tradition im Profi-Club ist.“

Die Gründer waren Idealisten, vom Ziel begeistert, den Kollegen im Osten aktive Hilfestellung bieten zu können. Zu einer Zeit, als

die Mauer fiel. Und nahezu nichts unmöglich erschien. Friedrich Nagel, lange Jahre Vorstandsmitglied, erinnert sich: „Niemand dachte damals daran, welche Kraft der Profi-Club einmal entfalten würde. Es ging zunächst aus Sicht der Mitglieder vor allem darum, den Kollegen im Osten einen guten Start zu ermöglichen. Von Mensch zu Mensch, von Lackierer zu Lackierer.“

FÜR MENSCHEN GEMACHT

Praxisgerechte Hilfestellung, aber auch menschliche Verbundenheit – ein Prinzip, das wichtiger Bestandteil des Profi-Clubs geblieben ist. Mit diesem Ansatz sieht Detlef Hartleib, Mitglied des Vorstandes, den Club auch für die Themen der Zukunft gut gerüstet: „Digitalisierung, E-Mobilität und andere neue Antriebsformen wie zum Beispiel Wasserstoff sind eine große Aufgabe für die Betriebe. Sie brauchen neues Wissen und spezielle Werkzeuge. Hier unterstützen wir unsere Mitglieder zielgenau.“ Umfassendes Branchenwissen, gute Kontakte zu innovativen Lieferanten und die enge Zusammenarbeit mit Beratungsorganisa-

tionen bilden das solide Fundament der Club-Leistungen. Das Angebot passt sich der Branchensituation immer wieder an. Bianca Anhalt: „Stark gefragt ist momentan die Gestaltung der Firmenwebseite. Ebenfalls im Portfolio: Ein anschaulicher Facebook-Leitfaden mit Empfehlungen für den individuellen Social-Media-Auftritt. Aber natürlich unterstützen wir unsere Mit-

glieder auch ganz konkret bei der digitalen Betriebsführung.“ Knowhow für jeden einzelnen Betrieb – aber eben auch Treffen, Veranstaltungen und Reisen. „Seit jeher sind dies wichtige Teile des Profi-Club Lebens. Denn das Miteinander, der Austausch von Erfahrung, der persönliche Kontakt bilden die Basis für die vertrauensvolle Zusammenarbeit“, so Bianca Anhalt. 2021, so hofft sie, können dann endlich wieder Präsenztreffen stattfinden. Wann und wo – das werden wir wohl erst im späten Frühjahr wissen. „Ich freue mich darauf – und auf das 50-jährige Jubiläum im Jahr 2040.“

PROFI CLUB

Ein starker Verein.



Hier geht es zur digitalen Version als Download



DIE JUBILÄUMS-BROSCHÜRE.

Sie wollen mehr erfahren über 30 Jahre Profi-Club e.V.? Interviews mit Zeitzeugen, Höhepunkte des Club-Geschichte sowie zahlreiche Bilder finden Sie in der druckfrischen Jubiläumsbroschüre. Als gedrucktes Exemplar erhalten Sie diese direkt vom Service-Center; die digitale Version steht Ihnen als Download auf der Website des Profi-Clubs zur Verfügung.

DIE LEISTUNGEN DES PROFI-CLUBS.

BASISLEISTUNG

- Profi-Club Hotline
- Anwalt-, Technik-, Fördermittel-Hotline
- Marketingberatung
- Mailing- und Anzeigentexte
- Branchenmagazin Color News

MARKETING

- Firmenlepporello
- Imagebroschüre, -poster und -video
- (Stellen)Anzeigenmotive
- Homepage
- Werbemittel
- Kennst-Du-Einen?
- Facebook-Leitfaden

QUALITÄTSMANAGEMENT

- DEKRA-Zertifizierung
- ISO-/Matrix-Zertifizierung
- Arbeitsschutzdokumentation
- FLI FactSheet

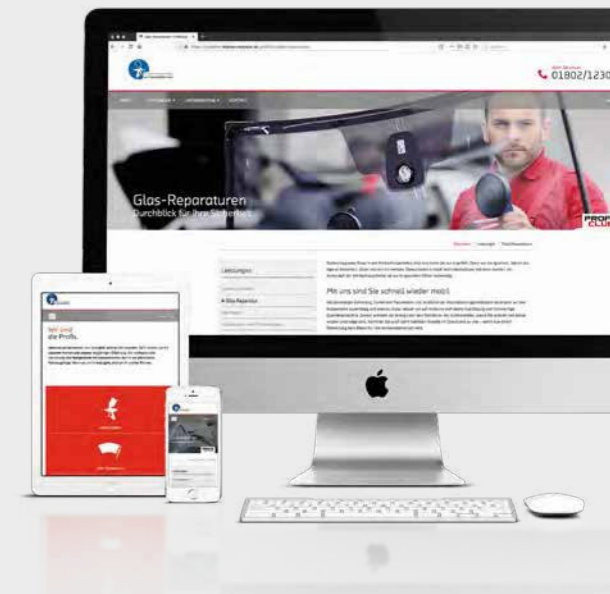
BETRIEBSFÜHRUNG

- Kennzahlen-Schnellcheck und -Kompass
- Unternehmensdiagnose
- Digitalisierung der Buchhaltung
- Factoring Liquiditätssicherung
- Energieberatung
- Werkstattplanung

SEMINARE

- 20% Rabatt auf alle Seminare im Spies Hecker Training Center
- Technik
- Betriebsführung
- Unternehmer

Wer sich für das gesamte Leistungsspektrum des Profi-Clubs interessiert, kann die entsprechende Broschüre beim Profi-Club Service-Center unter Tel. 0800/2 742 582 oder info@proficlub.de anfordern.



**ENTDECKEN SIE, WIEVIEL GELD
UND ZEIT SIE SPAREN KÖNNTEN!
BEGINNEN SIE NOCH HEUTE
MIT STOCKCONTROL.**

spieshecker.de/stockcontrol



**ADVANCED
INVENTORY
MANAGEMENT**

**Machen Sie Ihren Betrieb
effizienter als je zuvor.**



© 2020 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

Vereinfachen Sie Ihre Lagerverwaltung mit StockControl.

- Genaue Übersicht über alle Lackprodukte und Verbrauchsmaterialien in Ihrem Lagerbestand
- Automatische Auftragslisten-Erstellung
- Stets aktuelle Übersicht
- Verkürzte Lagerhaltungszeit
- Verwaltung mehrerer Lager von einem einzigen Bildschirm aus
- Erstellung eigener Barcodes
- Verfolgung von Verfallsdaten, um die Verschwendung von selten verwendeten Lackmaterialien zu verhindern
- Zuverlässige Axalta-Technologie - speziell für Lack- und Karosseriewerkstätten entwickelt



Spies Hecker – näher dran.

