

SCHWERPUNKT

Was motiviert Ihr Team?

ZUSATZGESCHÄFT

Bereit für die Caravan-Saison?

COLOR INSIDE

Rüsselprofis fürs Grobe

SPIES HECKER

Werkstatt 4.0

PROFI-CLUB

Kurs auf Riga!

IDENTICA

Zündende Konzepte

**SPIES
HECKER**





11



14 - 15



MITSPRACHERECHT

MODERNER ARBEITSPLATZ

VERTRAUEN

POSITIVES BETRIEBSKLIMA

6 - 9

Zufriedene Angestellte leisten mehr und bleiben dem Unternehmen nachhaltig treu. Anreize zur Mitarbeiterbindung gibt es viele. Doch Geld ist dabei nicht immer entscheidend.

3 Editorial

Den Vorsprung ausbauen

4 Branche

Markt im Fokus

6 - 9 Schwerpunkt

Was motiviert Ihr Team?

10 Zusatzgeschäft

Bereit für die Saison?

11 Aus- und Weiterbildung

„Motivation braucht Zeit“

12 Pistolentechnik

Silberstreifen in der Kabine?

14 - 15 Color Inside

Rüsselprofis fürs Grobe

16 - 17 Spies Hecker

Werkstatt 4.0

Championreif!

18 Betriebskonzepte

Pläne im XXL-Format

19 Lacktipp

Cool trocken

20 Profi-Club

Kurs auf Riga!

21 Betriebe

Jubel in München

22 Außenhautinstandsetzung

Die Know-how-Zentrale

24 - 27 Poolpartner

part: Mehr Fitness für Prozesse

IRT: Blitzschnell trocken

SC Johnson: Alles neu

Mirka: Schleifen im Renntempo

SATA: Fünf Fakten zur Flüsterdüse

28 Betriebswirtschaft

Auf dem Prüfstand

30 IDENTICA

Zündende Konzepte

31 Meldungen & Termine

Mehr Durchsatz in der Lackiererei

Sportlicher Start in Oberhof

Service und Know-how auf einen Klick



IMPRESSUM

Herausgeber:

Spies Hecker GmbH, Horbeller Straße 17, 50858 Köln
Tel.: 0 22 34/60 19-44 60, Fax: 0 22 34/60 19-41 00
www.spieshecker.de, Bianca.Leffelsend@spieshecker.com

Verantwortlich für den Inhalt:

Bianca Leffelsend

Redaktion:

twinmedia GmbH
Christian Simmert, Ina Otto, Andreas Löffler, Lisa Möckel,
Christoph Hendel
Springerstraße 16, 04105 Leipzig
Tel: +49 (341) 463699-40, info@colornews.de

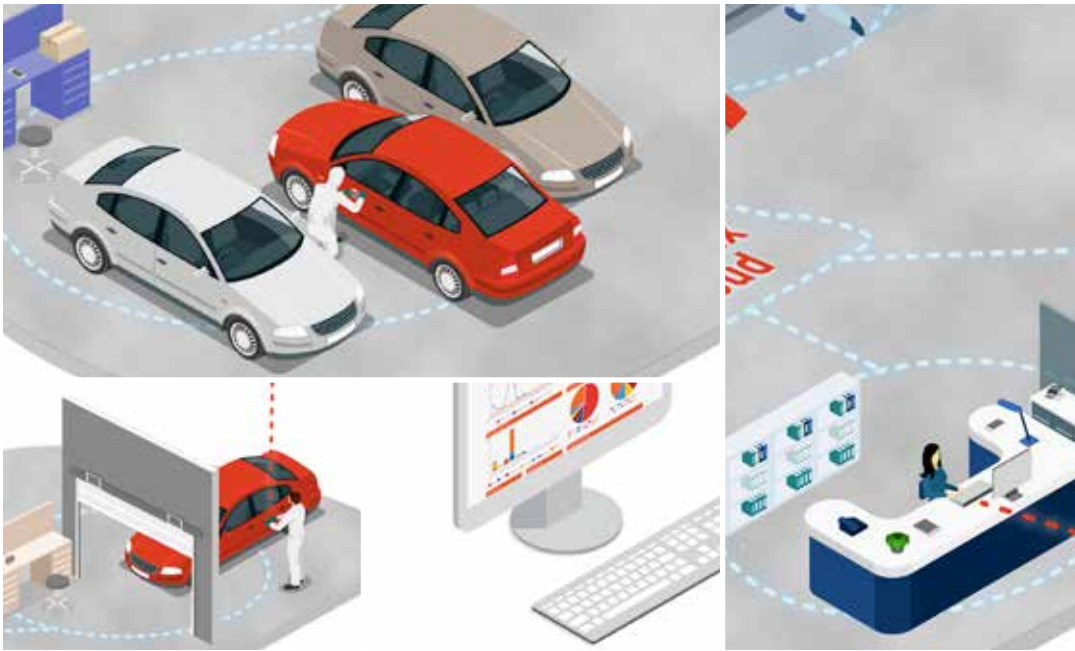
Layout:

twinmedia GmbH
Luise Ziezio
Springerstraße 16, 04105 Leipzig
Tel: +49 (341) 463699-46

Anzeigen:

twinmedia GmbH
Springerstraße 16, 04105 Leipzig
Tel: +49 (341) 463699-40, anzeigen@colornews.de

Bildnachweise: Autolackierung Keller (S. 31), Enneking Autolackiertechnik (S. 18), helloquence/unsplash.com (S. 28), IDENTICA Richter & Zeuner (S. 8), Noina/Shutterstock (S. 18), PRO PHOTO/U. Seeger (S. 8), rh2010/stock.adobe (S. 20), Sportscode (S. 30), Udo Geisel (S. 21), VW Autohaus Heise (S. 11), Westend61/fotolia (S. 7)



Den **Vorsprung** ausbauen

Wer seinen Betrieb profitabel aufstellt, schafft klare Wettbewerbsvorteile. Spies Hecker unterstützt Sie dabei.

Fortschreitende Digitalisierung, wachsender Einfluss durch Versicherer und Schadensteuerer – der Druck auf die Betriebe steigt stetig. Unsere Aufgabe als Ihr Lacklieferant ist es daher heute mehr denn je, die Karosserie- und Lackierwerkstätten dabei zu unterstützen, sich in diesen Zeiten profitabel und sicher aufzustellen. Mit unseren Produkten, neuen digitalen Lösungen und dem Fokus auf weitere Geschäftsfelder kann unser Vertriebsteam Ihnen attraktive Möglichkeiten aufzeigen, sich auch in diesem Jahr erfolgreich im Markt zu positionieren.

Caravan-Instandsetzung: Standards schaffen

So werden wir beispielsweise unsere Unterstützung bei der Reparatur von Caravans in diesem Jahr noch weiter ausbauen. Denn die Instandsetzung der rollenden Ferienhäuser funktioniert unabhängig von festgelegten Stundenverrechnungssätzen oder Margen. Daher haben Karosserie- und Lackierwerkstätten mit diesem Geschäftszweig eine echte Chance, sich profitabel im Markt zu positionieren. Gemeinsam mit strategischen Partnern, wie dem Zentralverband für Karosserie- und Fahrzeugtechnik, DEKRA sowie dem Caravaning Industrie Verband Deutschlands (CIVD) arbeiten wir 2019 weiter daran, klare Standards für dieses Geschäftsfeld zu schaffen und Karosserie- und Lackierbetrieben dadurch einen Wettbewerbsvorteil zu bieten. Apropos Wettbewerbsvorteil: Effiziente Produkt-

systeme sind entscheidend dafür, Arbeitsprozesse noch profitabler zu gestalten. Beispielsweise unser Speed-TEC-System, das wir zum Jahresende um den Nass-in-Nass-Speed Füller 5550 erweitert haben. Dieser eignet sich sowohl für energiesparende Reparaturen als auch zur schnellen Bearbeitung von Neuteilen. Weitere High-Performance-Produkte werden im Laufe des Jahres folgen.

Eine Cloud für die ganze Werkstatt

Daneben haben wir auch unsere digitalen Tools weiterentwickelt. Seit kurzem ist die Phoenix Cloud für Karosserie- und Lackierbetriebe einsatzbereit. Diese ermöglicht es dem Lackierer, den gesamten Prozess von der Farbtonbestimmung bei der Auftragsannahme bis hin zum Ausmischen von unterschiedlichen Stationen aus zu steuern – egal, ob von der Auftragsannahme, vom Büro oder aus dem Mischraum. Mehr darüber lesen Sie in dieser Ausgabe.

Mit herzlichen Grüßen

Michael Wellnitz
Vertriebsleiter
Spies Hecker GmbH



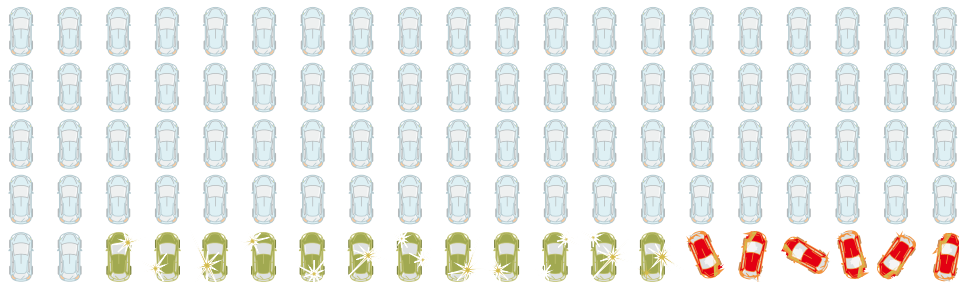
Markt im Fokus

DAT-Report, Rendite-Entwicklung, DEKRA Stundensatz:
Die aktuell wichtigsten Zahlen der Branche in Grafiken.

6% UNREPARIERTE SCHÄDEN: IHR POTENZIAL!

Für ihren Report befragte die DAT knapp 4.000 Autofahrer. Von ihnen hatten im vergangenen Jahr 18 Prozent einen Unfallschaden.

Quelle: DAT Report 2019

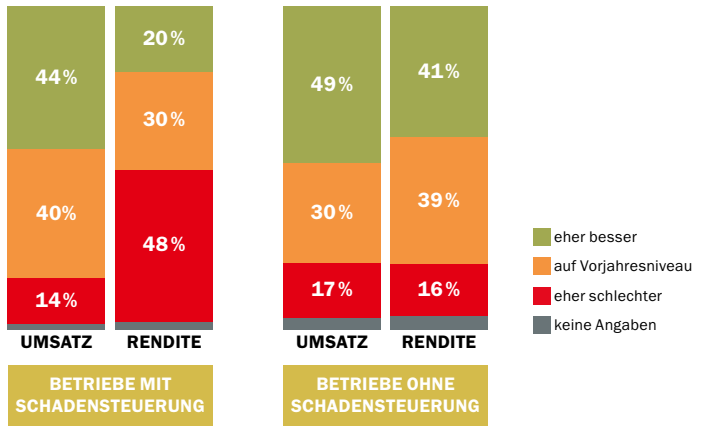


- 82%** hatten keinen Unfallschaden
- 12%** ließen ihren Unfallschaden reparieren
- 6%** ließen ihren Unfallschaden nicht reparieren

UMSATZ RAUF, RENDITE RUNTER

Während der Umsatz in den Partnerwerkstätten 2018 stieg, war die Rendite vermehrt rückläufig. Anders zeigt sich das Bild in Betrieben ohne Schadensteuerung.

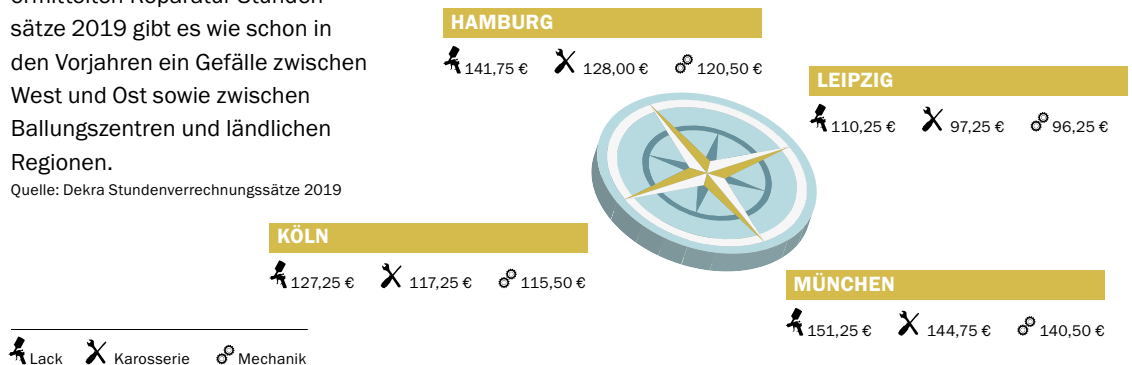
Quelle: schaden.news | colornews.de
Umfrage 01.2019



DEKRA REPARATUR STUNDENSATZ IM VERGLEICH

Bei der Höhe der von der DEKRA ermittelten Reparatur Stundensätze 2019 gibt es wie schon in den Vorjahren ein Gefälle zwischen West und Ost sowie zwischen Ballungszentren und ländlichen Regionen.

Quelle: Dekra Stundenverrechnungssätze 2019



Lack Karosserie Mechanik

HANDWERK DAS UNS BEWEGT



WORK SPACE®

Hand aufs Herz - es gibt nur wenige Bereiche, die so viele Menschen gemeinsam haben, wie die Liebe zum Auto. Auch wir bei WOLF leben diese Leidenschaft. Damit aus jedem Job ein Prestige-Projekt wird, ist die perfekte Vorbereitung unerlässlich. Deshalb haben wir den Vorbereitungsplatz neu durchdacht. Der neue WOLF WORK SPACE® ist die treibende Kraft in jeder professionellen Werkstatt. Leistung satt für die Leidenschaft für perfekte Oberflächen.

www.wolf-geisenfeld.de/work-space

WOLF Anlagen-Technik GmbH & Co. KG
Münchener Str. 54 - 85290 Geisenfeld

Tel +49 (0)8452 99-0
Fax +49 (0)8452 99-350

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- ▶ **Leistungsstark:** Zuluft über Filterdecke, Textil- oder Ausblaskanal
- ▶ **Präzise:** Zielgenau ausgeleuchteter Arbeitsplatz
- ▶ **Sauber:** Zu allen Seiten von Rollos geschützt
- ▶ **Komfortabel:** Zentrale Steuerung durch WOLF® terminal oder WOLF® terminal S



Mail info.ot@wolf-geisenfeld.de
Web www.wolf-geisenfeld.de



FAHRTKOSTENZUSCHUSS

POSITIVES
BETRIEBSKLIMA

WEITERBILDUNG

BONUSZAHLUNG

GERECHTE
ENTLOHNUNG

VERTRAUEN

MITSPRACHERECHT

MODERNER
ARBEITSPLATZ

Was motiviert Ihr Team?

Zufriedene Angestellte leisten mehr und bleiben dem Unternehmen nachhaltig treu. Anreize zur Mitarbeiterbindung gibt es viele. Doch Geld ist dabei nicht immer entscheidend.

„Der Mitarbeiter ist eine Säule, die den Betrieb stützt“, erklärt Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung. Die Unternehmensberaterin fügt hinzu: „Bestehendes Personal dauerhaft zu motivieren und dadurch auch emotional an sich zu binden, sollte für Unternehmer daher Priorität haben – nicht nur in Zeiten des Fachkräftemangels.“ Diesen Fakt stützt auch Marco Nink im Buch: „Engagement Index – Die neuesten Daten und Erkenntnisse aus 13 Jahren Gallup-Studie“: „Mitarbeiter, die emotional nicht an ihr Unternehmen gebunden sind, zeigen weniger Eigeninitiative, Leistungsbereitschaft und Verantwortungsbewusstsein. Sie fehlen häufiger und sind schneller bereit, den Arbeitgeber zu wechseln.“ Die Studie ermittelt seit 2001 jährlich repräsentativ, wie zufrieden die Deutschen in ihrem Job sind.

„Gutes Betriebsklima ist entscheidend“

Doch was motiviert Arbeitskräfte nachhaltig? Marina Markanian weiß: „Monetäre Anreize sind zwar ein wesentlicher Punkt bei der Mitarbeitermotivation, binden den Angestellten aber nicht emotional an das Unternehmen.“ Die Mediatorin Barbara Seidl berät Handwerksfirmen in ganz Deutschland zum Thema Personalentwicklung. Sie rät Chefs: „Sorgen Sie für ein gutes Betriebsklima. Denn gerade in unserer immer komplexer werdenden Welt erzeugt das menschliche Miteinander im Betrieb Sicherheit und sorgt dafür, dass die Mitarbeiter morgens gern zur Arbeit kommen.“ Das beginne dabei, alle Mitarbeiter beim morgendlichen Rundgang durch die Werkstatt zu grüßen. Doch Barbara Seidl geht – aus ihrer Erfahrung mit Mitarbeitern und Chefs – in ihren Überlegungen noch weiter: „Führungskräfte sollten einen guten Kontakt zu ihren Mitarbeitern aufbauen. Zum einen in regelmäßigen Feedbackgesprächen, aber beispielsweise auch bei Team-Aktivitä-

ten oder gemeinsamen Brotzeiten. So gibt der Chef seinen Mitarbeitern die Chance, ihn auch ein Stück weit als Mensch kennenzulernen.“

Daneben seien Freiräume essenziell. „Seinen Mitarbeitern Zeit und Vertrauen zu schenken, um beispielsweise eigenverantwortlich Projekte zu realisieren, ist enorm wichtig“, führt Barbara Seidl aus. Hier ist jedoch ein gesundes Mittelmaß gefragt: Weder zu viel Alleingang, noch ständige Reglementierung sind gesund fürs Betriebsklima.“

Konflikte offen ansprechen

Vertrauen bedeute aber auch, Konflikte nicht zu umgehen, sondern offen anzusprechen und gemeinsam an einer Lösung zu arbeiten. Gleiches rät Barbara Seidl übrigens auch den Mitarbeitern: „Oft ist es ratsamer, mit dem Chef über störende Angelegenheiten zu sprechen, als nur über ihn.“

Barbara Seidl weiß: (De-)Motivation begründet sich meist aus vielen kleinen Dingen, die einzeln betrachtet vielleicht nicht der Rede wert sein mögen. Dennoch kann eine dieser Kleinigkeiten am Ende das „Demotivationsfass“ zum Überlaufen bringen – und der Mitarbeiter kündigt. „Da kann sogar ein vergessenes Jubiläum der Auslöser sein.“ Gute Führung bedeute in ihren Augen deshalb, dass der Chef ständig reflektiert, ob die Entscheidungen, die er





trifft, motivierend für sein Team sind. „Der Chef sollte sich stets fragen: ‚Was könnte meine Mitarbeiter demotivieren?‘ Dazu gehören zum Beispiel veraltete Geräte oder ein unbeheizter Arbeitsplatz. Auch Dienstpläne, die entweder zu kurzfristig veröffentlicht oder ständig wieder umgeworfen werden, tragen zu einem negativen Betriebsklima bei.“

Angemessene Bezahlung als Basis

Zwar ist Barbara Seidl – wie auch Marina Markanian – der Meinung, dass Geld allein nicht alles ist. „Eine angemessene Bezahlung, von der der Mitarbeiter auch leben kann, ohne Nebenjobs oder Aufstockung zu benötigen, ist jedoch Grundvoraussetzung“, betont sie.

Bei Entlohnungsmodell Mitarbeiter einbinden

Unternehmensberaterin Marina Markanian unterscheidet zwischen leistungsbezogener Entlohnung und einem Bonussystem mit Einmal-Zahlungen nach Zielen (siehe Kasten). „Jedes der beiden Modelle hat seine Vorteile, birgt aber auch Konfliktpotenzial – daher ist die Einbindung der Mitarbeiter bei beiden Varianten dringend notwendig.“ Daneben gebe es mit Fahrtkostenzuschüssen, Kitazuschlägen, Fitnessgutscheinen zahlreiche weitere Möglichkeiten, durch finanzielle Anreize Mitarbeiter an sich zu binden.

Leistungslohn aus Überzeugung

Gerald Zeuner, Betriebsleiter von IDENTICA Richter & Zeuner im thüringischen Oettersdorf hat vor mehr als zehn Jahren für seine produktiven Mitarbeiter eine leistungsbezogene Entlohnung eingeführt – in Zusammenarbeit mit seinem Team. „Basis dabei ist, dass die Mitarbeiter sich an den vorgegebenen

Arbeitszeiten orientieren. Dementsprechend staffelt sich der Stundenlohn.“

„Der Kopf muss mitarbeiten“

Im Vorfeld habe es Bedenken gegeben, sowohl seitens der Mitarbeiter als auch von Außenstehenden: „Größte Sorge war, dass die Mitarbeiter durch das neue Modell Zeit zulasten der Qualität einsparen würden.“ Aber diese Prognose hat sich im Betrieb Richter & Zeuner nicht bestätigt. „Im Gegenteil – wir haben seitdem sogar viel weniger Nacharbeiten als vorher, da die Zeit dafür von der vorgegebenen Arbeitszeit abgerechnet wird.“ Der Leistungslohn sei ein Anstoß für die Mitarbeiter gewesen, „ihren Kopf mehr einzuschalten, indem jeder für sich einen gewissen Ablaufplan festlegt, um zum Beispiel in die Trocknungszeiten weitere Aufträge zu integrieren“, erklärt der Betriebsleiter.

„Meine Mitarbeiter kommen gern in den Betrieb“

Gerald Zeuner weiß: Um die Zeiten einhalten zu können, muss auch die Arbeitsumgebung stimmen: „Werkzeuge müssen auf dem neuesten Stand sein, der Arbeitsplatz muss so eingerichtet sein, dass effizientes Arbeiten überhaupt möglich ist. Zudem ist entscheidend, dass die Mitarbeiter technisch adäquat geschult sind.“ All dies trägt laut dem Geschäftsführer ebenfalls zur Motivation seines Teams bei. Er wertet seine Strategie daher als Erfolg. „Immerhin arbeiten zwei Drittel meiner Mitarbeiter schon seit über zehn Jahren für das Unternehmen und kommen jeden Tag gern in den Betrieb.“

1 Marina Markanian, bpr Mittelstandsberatung

2 Betriebsleiter Gerald Zeuner

3 Barbara Seidl, ausgebildete Mediatorin

Vergleich: Gehaltsmodelle zur Motivation

LEISTUNGSGERECHTE ENTLOHNUNG

- Lohn staffelt sich nach Grundgehalt + Bonus für geleistete Arbeit
- Stetige Begleitung durch Führungskraft erforderlich, da sonst hohes Konfliktpotenzial
- Monatliche Auswertung und Auszahlung
- Einführung in Kooperation mit Mitarbeitern

BONUSZAHLUNG

- Einmalige Zahlung nach erfolgreicher Beendigung des Zielzeitraums
- Für einen bestimmten Zeitraum vereinbaren Chef und Mitarbeiter messbare Ziele
- Ziele gliedern sich in verschiedene Kategorien mit unterschiedlicher Gewichtung, zum Beispiel Umsatz-, persönliches und Weiterbildungsziel

„Die Werkstatt ist ein Marathon“



Manchmal brauchen auch Betriebsinhaber und Führungskräfte einen Motivationskick – oder zumindest Inspiration. „Zum Beispiel, um sich selbst Ziele zu schaffen oder diese höher zu setzen“, weiß Joey Kelly. Der Musiker, bekannt aus der Kelly Family, ist seit vielen Jahren Extremsportler. Er vergleicht das Unternehmertum mit einem Marathonlauf: „Wer zu solch einem Wettkampf antritt, braucht Ausdauer, Mut und Leidenschaft – und am Ende läuft er durch das Ziel. Für diesen Moment hat er lange trainiert und es hat sich gelohnt“, beschreibt der 46-Jährige.

Joey Kelly hält als Speaker regelmäßig Vorträge vor Unternehmern, darunter auch vor Inhabern von Karosserie- und Lackierbetrieben. Im Januar war er beispielsweise bei BMW Müller in Leipzig zu Gast. Vor zahlreichen Spies Hecker Betrieben der Region

Nord-Ost stellte er seine Erfahrungen im Vortrag „No limits – kenne Deine Ziele“ vor. Am Ende zeigte er selbst sich beeindruckt. „Es ist immer wieder interessant zu sehen, wie viele Unternehmer ihren eigenen Weg gehen, wo sie ihre Hürden sehen und welche Maßnahmen und Energie sie nutzen, um diese zu überwinden“, betont Joey Kelly. Er selbst hat bereits an über 100 Marathons, Ultramarathons und Ironmans teilgenommen. 2010/2011 wanderte er in zehn Tagen 400 Kilometer bis zum Südpol, bei Temperaturen bis zu minus 40° Celsius. Joey Kelly ist selbst Unternehmer – und gehört mit fast 300 Vorträgen im Jahr zu den meistgebuchten Rednern Deutschlands.



part
powered by Sika Abrasives and Sika

„RASEND SCHNELL UND
ABSOLUT SICHER“

SYSTEMLÖSUNGEN FÜR DAS AUTOGLASGESCHÄFT

Mehr Durchsatz, Schutz vor Rückläufern, Top-Ranking bei Steuerern: Mit der PowerCure Technologie garantiert SikaTack ELITE nach 60 Minuten OEM-Endfestigkeit. So tauschen Sie Scheiben effizient, schützen Ihren Betrieb vor Retouren und übergeben Fahrzeuge mit exakt und dauerhaft kalibrierten Assistenzsystemen.

- Einfacher und schneller Prozess
- Beste Einstufung bei Schadensteuerern
- Sicherheit für Ihren Betrieb
- Ausfallschutz für Flottenbetreiber

Jetzt informieren auf www.part-info.com





Bereit für die Saison?

Mit einem Leitfaden, Marketingmaßnahmen und einer neuen Lackakademie erhalten Betriebe Unterstützung, um ihr Caravangeschäft professionell auszubauen.



Mehr als 130.000 rollende Ferienhäuser fahren derzeit über Deutschlands Straßen. Das Geschäft mit Caravan & Co. boomt. Durch die steigende Nutzung wächst auch das Reparaturaufkommen für Wohnwagen und -mobile und somit das Auftragspotenzial für Karosserie- und Lackierbetriebe. Deshalb hat Spies Hecker die Unterstützung bei der fachgerechten Caravan-Reparatur weiter ausgebaut. „Neben der technischen Komponente ist für Karosserie- und Lackierwerkstätten auch entscheidend, die Reparatur- und Dienstleistungen gewinnbringend an Besitzer von Caravans und Wohnmobilen zu verkaufen“, erklärt Spies Hecker Marketingleiterin Bianca Leffelsend. Daher hat die Lackmarke einen Caravan-Leitfaden herausgebracht.

Von A wie Aufsteller bis Z wie Zertifizierung

In der Broschüre erhalten Betriebe wertvolle Tipps, wie sie sich gegenüber Caravan-Besitzern als kompetenter Ansprechpartner präsentieren können.

Darüber hinaus gibt Spies Hecker im Leitfaden Hinweise, wie sich die Werkstatt zum ZKF-Caravanfachbetrieb zertifizieren lassen kann. „Zudem stellen wir Betrieben im Leitfaden ein umfassendes Portfolio an Marketingmaßnahmen vor, mit denen sie ihre Kompetenz auf diesem Geschäftsfeld unterstreichen können“, führt die Marketingleiterin aus. Dazu gehören beispielsweise Flyer, Roll-Ups, ein mobiles Display mit Caravan-Motiv sowie ein digitaler Bilder- und Videorahmen, auf dem die Betriebe ihre Informationen rund um die Caravan-Instandsetzung zielgruppengerecht präsentieren können.

Neues Trainingsangebot

Um technische Kenntnisse bei der Caravan-Reparatur weiter zu vertiefen, bietet Spies Hecker in diesem Jahr zudem erstmals eine Lackakademie zur professionellen Wohnmobilinstandsetzung an. Diese beinhaltet unter anderem Hinweise zur fachgerechten Vorbehandlung des Untergrundes, Tipps zur digitalen Farbtonfindung und zum Umgang mit Aufbauempfehlungen. Außerdem behandeln die Teilnehmer verschiedene Lacktrocknungsverfahren und Ansätze zum effektiven Materialeinsatz.

LACKAKADEMIE CARAVAN

Termin: 26. – 28. Juni 2019

Ort: Training Center Köln

Anmeldungen: 02232/ 150819

spieshecker@dsmarketing.de



„Motivation braucht Zeit“

Von wegen Halle ausfegen: In dieser Lackiererei in Dessau geht es bereits für Praktikanten richtig zur Sache.

Wie können Betriebe junge Menschen für den Lackierberuf begeistern? Fahrzeuglackierermeister Falko Kästner hat dazu eine klare Meinung: „Einfach machen lassen.“ Im VW Autohaus Heise in Dessau leitet er die Lackierabteilung und engagiert sich als Ausbilder bei der Fachkräftesuche und -förderung. Er weiß: „Wer junge Menschen motivieren möchte, sollte sich auch Zeit für sie nehmen.“

Konkreter „Fahrplan“ für Praktikanten

Genau dieser Ansatz war es, der Lea Roßbach zu der Erkenntnis führte: „Fahrzeuglackiererin – das ist es!“ Die 15-jährige Gymnasiastin hat kürzlich ein zweiwöchiges Praktikum im Autohaus Heise absolviert. „Ehe ich mich versah, hatte ich auch schon die Lackierpistole in der Hand“, berichtet sie. Genauso war es von Falko Kästner auch geplant. „Praktikanten, die nur die Halle ausfegen oder Werkzeug anreichen sollen, wird man kaum nachhaltig für das Berufsbild begeistern“, erklärt er. Falko Kästner hat für „seine“ Praktikanten einen Fahrplan erarbeitet, damit sie sich mit dem gesamten Spektrum des Aufgabenfeldes auseinandersetzen können. „Dazu gehören Spachteln und Füllern genauso wie Lackieren

und am Ende das Polieren. Lea durfte sofort Motive entwerfen und eine Motorhaube sowie eine Seitentür damit lackieren.

„Die beste Entscheidung meines Lebens“

Dass Falko Kästner mit seinem Plan Erfolg hat, dafür ist Vanessa Stübe der beste Beweis. Die 22-Jährige hat zunächst ein Praktikum und im Anschluss ihre Ausbildung im Autohaus Heise absolviert, war Jahrgangsbeste in der Berufsschule und in 2018 Beste im Landeswettbewerb Sachsen-Anhalt. Durch die Begabtenförderung, die sie als Preis erhielt, kann sie nun ihre Meisterschule finanzieren. Sie ist sich sicher: „Dieses Praktikum und das, was beruflich darauf folgte, war die beste Entscheidung meines Lebens.“

- 1 Die ehemalige Auszubildende Vanessa Stübe (li.) mit Lea Roßbach und Falko Kästner vom Autohaus Heise.
- 2 & 4 Lea durfte während ihres Praktikums gleich richtig loslegen.
- 3 Den „Trainings-Renault“ haben Praktikanten und Azubis bereits unzählige Male abgeschliffen und neu lackiert.



QR-Code scannen und ein Interview mit Lea, Vanessa und Falko ansehen!



2



3



4

Silberstreif in der Kabine?



Wie lassen sich schwierige Silberfarbtöne genauer wiedergeben? Das Lackiercenter Sangerhausen geht neue Wege.

Zug um Zug schwingt Erik Hesse die Lackierpistole. Der Pistolenbecher ist mit einem der als notorisch schwierig geltenden, hochpigmentierten Silbergrundlacke gefüllt. Akribisch prüft Erik Hesse nach jedem Spritzgang Beschichtungsqualität und Farbtongenauigkeit. Der Werkstattmitarbeiter aus dem Lackiercenter Sangerhausen ist ein Kfz-Lackierer, der stets dicht am Puls der Branche ist. Als auf der Automechanika das neue Flaggschiff DV-1 von Pistolen-Spezialist DeVilbiss vorgestellt wurde, bat er Technical Sales Manager Jens Trümper um eine rasche Möglichkeit zum Testen.

Gleichmäßige Tröpfchengröße für exakte Farbtöne

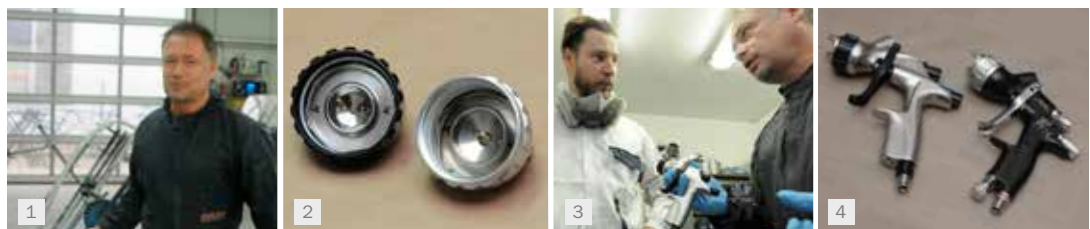
„Ich wollte vor allem schauen, wie sich die Neuheit bei den kniffligen Silberbasislacken verhält. Und auch wenn ich anfangs skeptisch war, muss ich sagen, dass die Zerstäubung gegenüber der bei uns hauptsächlich eingesetzten GTi Pro LITE nochmals spürbar besser geworden ist“, schätzt Erik Hesse ein. „Der Spritzstrahl ist extrem ruhig und schnell deckend. Und die Tröpfchengröße ist sehr gleichmäßig – was zu noch exakterer Wiedergabe von Silberfarbtönen führt“, unterstreicht der Fahrzeuglackierer, als er das

von ihm bearbeitete Heckteil erneut genauestens unter die Lupe nimmt. „Damit der Luftstrahl noch weicher wird, hat DeVilbiss die früheren Kanten im Inneren der Luftkappe gerundet“, erläutert Technical Sales Manager Jens Trümper den Hintergrund.

Weicher Luftstrahl, materialsparende Düsengröße

Der Anwendungstechniker weist seinen Sangerhäuser Kollegen zudem auf das bei der DV-1 um je eine Größe nach oben und unten erweiterte Düsen-Portfolio hin. „So bist du noch flexibler, kannst oft sogar auf eine 1.1 runtergehen, was Material sparen hilft“, hebt Jens Trümper hervor. Ein weiteres verbessertes Feature der DV-1 hat Erik Hesse beim Lackieren selbst entdeckt: „Die Luftkappe sitzt nach nur dreiviertel Umdrehungen fest. Der Verzicht auf lange Gewinde spart Zeit und reduziert die Gefahr des ‚Ausleierns‘“, stellt er zufrieden fest.

- 1 DeVilbiss Technical Sales Manager Jens Trümper
- 2 Die Kanten im Inneren der DV-1-Luftkappe wurden gerundet (links - rechts die bisherige Version)
- 3 Lackierer Erik Hesse (links) mit Jens Trümper
- 4 DV-1 (links) und GTi Pro LITE im Vergleich



CARBON®



TAUSCHEN = UMSATZ
INSTANDSETZEN = RENDITE
NOCH FRAGEN?



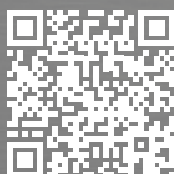
DER BENCHMARK FÜRS BLECH

Über 2.000 Betriebe in Deutschland machen mit uns bereits deutlich mehr Rendite. Wir zeigen Ihnen, wie es geht!



NEU: Sehen Sie die revolutionäre GlueTech+ Klebetechnik in Aktion

 **YouTube**
youtube.com/miraclesystem



CARBON: KNOW-HOW UND INNOVATION

2008, 2011, 2014, 2015 und 2018 ausgezeichnet mit dem Bundespreis „Herausragende Innovation für das Handwerk“

AluRepair⁺



www.carbon.ag

Miracle europe®



Rüsselpromis fürs Grobe

So stark wie 120 Staubsauger gleichzeitig: In Saalfeld entstehen Nutzfahrzeuge mit immenser Saugkraft.

Steine, Geröll, Erde: Wo dieser Saugbagger zum Einsatz kommt, wird richtig aufgeräumt. Bis zu zehn Kubikmeter Fassungsvermögen bringt das Nutzfahrzeug mit, um Kabelstränge oder Rohrleitungen beschädigungsfrei vom Erdreich zu befreien. Dies geschieht mit einem Saugrohr, dessen Aussehen der RSP GmbH einen Elefanten als Maskottchen eingebracht hat. In Saalfeld produziert das Unternehmen seit mehr als 25 Jahren diese effektiven Riesen. 270 Mitarbeiter zählt das Unternehmen, erst im vergangenen Jahr hat RSP einen weiteren Produktionsstandort eröffnet. Rund 180 Fahrzeuge verlassen pro Jahr das Werk und werden weltweit verkauft. Australien, Singapur, Kanada, Norwegen, England, Holland – und der Großteil geht nach Frankreich.

Montage auf Probe

Die Reise von Moby Dick oder Vielfraß, wie manche Kunden ihre Fahrzeuge nennen, beginnt in einer rund 1.200 Quadratmeter großen Halle. Hier montieren die Mitarbeiter die zugelieferten Teile zunächst in Rohform auf das originale Chassis. Ventilator, Hilfsrahmen, Deckel, Saugarm: Erst wenn der Auftraggeber alles an seinem richtigen Platz gesehen und abgenickt hat, gehen die Einzelteile in die Vorbereitung und anschließend in die Lackierkabine. Wie bei jeder Lackierung, ist auch bei den Saalfeldern eine gute Vorbereitung entscheidend, weshalb die Teile zunächst sandgestrahlt werden.

Beschichtung im Akkord

60 Liter Grundierung, 50 Liter Farbe: Auch wenn jeder Saugbagger individuell nach Kundenwunsch ausgestattet ist, ist der Lackverbrauch für alle Aufbauten ungefähr gleich. In der Lackierabteilung arbeiten 13 Mitarbeiter im Akkord an der Beschichtung der Saugbaggerteile. „Wir setzen nach wie vor auf eine komplette Nass-in-Nass-Verarbeitung“, erklärt Abteilungsleiter Kai Gulden. Spies Hecker ist seit mehr als

zehn Jahren Lacklieferant der Saalfelder. Pro Woche durchlaufen rund zweieinhalb Bagger die beiden Lackierkabinen. Ein Kran unterstützt die Mitarbeiter dabei, dass die Teile von allen Seiten gleichmäßig für die Lackierung erreichbar sind. Als Grundierung nutzen Kai Gulden und sein Team den EP 440 Grundierfüller. Im Anschluss erhalten die Teile meist 675er Decklack, manchmal sogar in Orange, Blau, Grün oder sogar Pink. „Mausgrau oder Artic Weiß sind aber immer noch am häufigsten vertreten. Auch Silber-Metallic ist stark im Kommen“, weiß der Experte. Gerade dieser Farbton stellt aber immer wieder eine Herausforderung dar. Schließlich muss das Material auf allen Flächen den selben Effekt erzeugen und zur Farbe des Chassis passen. „Deshalb werden die Farbtöne gleich nach dessen Anlieferung mit dem digitalen Farbtonmessgerät ColorDialog Phoenix eingelesen“, erklärt Kai Gulden.

Steine, Erde, Schmutz: Dass eine Saugbagger-Lackierung besonders robust und witterungsbeständig sein muss, haben die Experten schnell erkannt. Es gibt sogar Länder, beispielsweise Skandinavien, die aufgrund des extra hohen Salzgehalts in der Luft eine zusätzliche Schicht Klarlack ordern.

Blitzsaubere Endabnahme

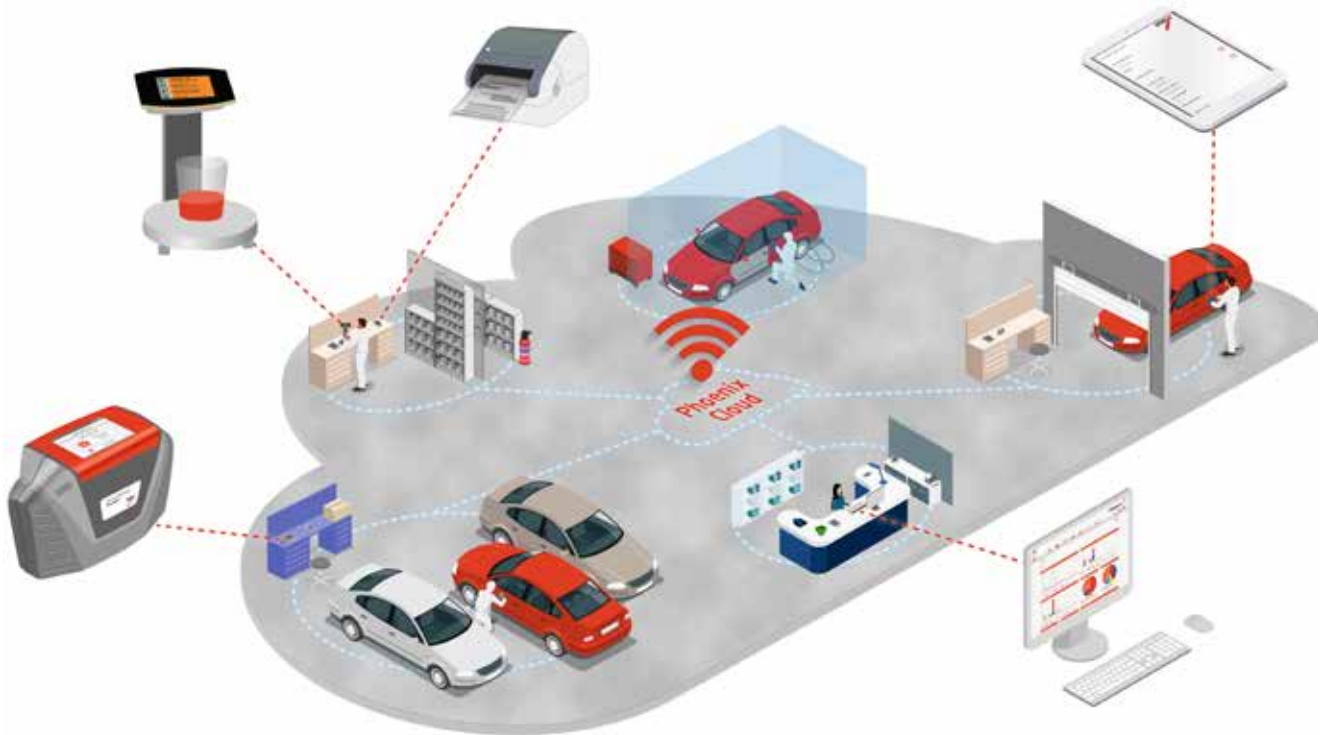
Nach dem Trocknen werden die Teile final montiert. Im Anschluss geht es für die Fahrzeuge in die blitzsaubere Präsentationshalle. Das Umfeld gleicht einer Ehrung, bevor der Saugprofi seinen Einsatz startet – im Erdreich, auf Steinhaufen oder im Matsch.

- 1 Ventilator in der Rohmontage
- 2 Frisch lackierte Einzelteile
- 3 Qualitätskontrolle nach der Lackierung
- 4 Geschäftigkeit in der Endmontage
- 5 Einige Kunden wünschen kräftige Farbtöne
- 6 Durch diesen Saugarm wird der Schlauch gefädelt



Werkstatt 4.0

Mit der Phoenix Cloud wird die digitale Farbtonbestimmung mobil – und noch einfacher.



Die Farbtonbestimmung durch Paspeln gehört in den meisten Kfz-Werkstätten bereits der Vergangenheit an. Der Lackierer ermittelt die Farbtöne stattdessen mit digitalen Messgeräten und erhält die passende Mischformel mittels moderner Farbtonsoftware in Sekundenschnelle. „Diese digitale Technologie bietet dank ihrer einfachen Bedienung ein großes Plus an Effektivität und Flexibilität“, erklärt Color Management Spezialist Dietmar Wegener. „Das erleichtert Lackierern die Arbeit und wirkt sich dadurch positiv auf das Betriebsergebnis der Werkstatt aus.“ Zentrales Element im digitalen Colormanagement war bislang ein fest installierter Computer oder ein PC-System im Mischraum. Mit der Phoenix Cloud präsentiert Spies Hecker eine technisch weiterentwickelte Lösung: Damit lassen sich sämtliche Arbeitsschritte auch über mobile, browserfähige Geräte steuern.

Alle Informationen in einer „Wolke“

Mit der neuen Technologie laufen alle Informationen in der Phoenix Cloud zusammen. Über WLAN werden alle benötigten Geräte vom ColorDialog PhoenixFarbtonmessgerät bis zu einer IP-Mischwaage oder einem WLAN-Drucker miteinander vernetzt. Die Steuerung der einzelnen Geräte muss nicht zwangsläufig im Mischraum erfolgen: Das System funktioniert mit allen WLAN-fähigen Geräten, inklu-

sive PC-System im Mischraum, Büro-Computern sowie mit Smartphones oder Tablets.

Drei Pakete, drei Lösungen

Je nachdem, wie weit der Betrieb bereits digitalisiert ist, bietet Spies Hecker drei Lösungspakete an: angefangen bei der einfachen LAN-basierten Variante, der Phoenix Cloud Basic, über die teilweise kabellose Lösung Phoenix Cloud Classic, bis hin zur komplett drahtlosen Einbindung aller Geräte über ein WLAN-Netzwerk in der Phoenix Cloud Hi-TEC Performance. In jedem Fall greifen die Nutzer direkt auf die onlinebasierte Farbtonsoftware Phoenix zu. Sie gleicht die mit dem Farbtonmessgerät ermittelten Farbwerte mit über 200.000 gespeicherten Farbtonformeln ab. Die Formeln in der Datenbank werden kontinuierlich aktualisiert. Daher werden auch Formeln neuer oder exklusiver Farbtöne der Autoserie schnell, sicher und exakt ermittelt.

Drahtlos vernetzt

Alle Auftragsdaten können in der Cloud gespeichert und mit anderen betrieblichen Systemen verknüpft werden – etwa der Lager- und Auftragsverwaltung. Dietmar Wegener: „Mit der Phoenix Cloud Hi-TEC Performance bieten wir eine Lösung, die eine komplett drahtlose Vernetzung unterschiedlicher Geräte für das digitale Farbtonmanagement ermöglicht.“

Championreif!

Die neue Sonderedition „Race Gun“ ist streng limitiert – nur 500 Exemplare der Lackierpistole sind erhältlich.



Dynamische Linien, ein sportlicher Carbon-Look, edle schwarze Anbauteile und Akzente im petrolfarbenen Petronas-Style – diese Lackierpistole ist etwas ganz Besonderes. Die Nummern 44 und 77 auf dem Pistolengriff stehen stellvertretend für die beiden Teamfahrer Lewis Hamilton und Valtteri Bottas.

Lediglich 500 Exemplare der Sonderedition „Race-Gun“ fertigte Spies Hecker in Zusammenarbeit mit den Lackierpistolen-Spezialisten von SATA aus Kornwestheim. Das sportive Design hat Spies Hecker gemeinsam mit dem Weltmeisterteam im englischen Brackley entworfen. Dort werden die Formel 1-Fahrzeuge von den Rennprofis von Mercedes-AMG Petronas Motorsport gefertigt und lackiert. Bereits seit mehreren Jahren ist die Kölner Reparaturlackmarke offizieller Lieferant des Formel 1-Teams.

Sammlerstück – aber einsatzbereit

„Mit der außergewöhnlichen Pistole wollten wir die Wertigkeit von Mercedes-AMG Petronas Motorsport unterstützen und gleichzeitig unsere Verbundenheit mit dem herausragenden Team unterstreichen“, erklärt Spies Hecker Marketingleiterin Bianca Leffelsend. Beim Modell der „Race-Gun“ handelt es sich um eine SATAjet 5000B. „Die Pistole eignet

sich nicht nur als Sammlerstück, sondern ist für den Einsatz in der Lackierkabine ausgelegt“, führt die Marketingleiterin aus. Die „Race-Gun“ ist gleichzeitig auch ein offizielles Lizenzprodukt des Formel 1-Teams und wird tatsächlich in Brackley zur Lackierung der Weltmeisterfahrzeuge genutzt.

Hochwertiges Bundle

Die limitierte Lackierpistole erhält der Käufer in einem hochwertigen schwarzen Koffer mit einem maßgeschneiderten Innenpolster. Ebenfalls im Paket enthalten sind ein hochwertiger Schlüsselanhänger des Teams sowie ein Acrylständer mit Seriennummer. „Diese ist auch auf der Pistole eingraviert“, unterstreicht Bianca Leffelsend abschließend. Die Pistole gibt es im Spies Hecker Webshop sowie beim Kundenberater.





Pläne im XXL-Format

Der Betrieb Enneking in Damme spezialisiert sich auf große Kunden – mit außergewöhnlichen Denkansätzen.

Lkw, Wohnmobile und Landmaschinen: Zu den rund 100 regulären Aufträgen pro Woche bearbeitet das 30 Mann starke Team aus dem Betrieb Enneking auch die Schwergewichte unter den Fahrzeugen. „Es könnten noch deutlich mehr sein“, berichtet der Betriebsinhaber. Doch Ende vergangenen Jahres kam er mit den räumlichen Kapazitäten an seine Grenzen: In der Halle wurde es einfach zu eng. „Die Rangierzeiten, die man besser produktiv nutzen könnte, wurden einfach zuviel“, schildert Moritz Enneking.

Neue Halle mit großen Dimensionen

Die Lösung war schnell gefunden: Ein 12.000 Quadratmeter großes Grundstück, das nur 200 Meter entfernt vom jetzigen Betrieb brach lag. Dort entsteht derzeit eine 1.000 Quadratmeter große Halle. Mit fünf Montage- und Karosserieplätzen wird sie ausgestattet sein, zusätzlich entstehen fünf Multifunktionsarbeitsplätze, einen Farbmischraum und eine Direktannahme. Darüber hinaus – und hier kommt der Clou – eine 23 x 7 Meter große Lkw-Lackierkabine und ein ebenso großer Vorbereitungsplatz, der auch Smart-Repair an großen Brummis ermöglicht.

Waschen, saugen ...

Doch mit dieser Betriebserweiterung im klassischen Sinne ist bei den Planungen noch nicht Schluss. Des Weiteren soll auf dem Gelände eine Waschanlage

für Fahrzeuge bis 3,10 Meter Höhe entstehen. Auf der Freifläche plant Moritz Enneking darüber hinaus, Sauginseln zu installieren. „Der Plan ist, dass nicht nur Fahrzeuge direkt nach dem Reparaturprozess hier gereinigt werden können, sondern der Wasch- und Saugbereich auch täglich für Laufkundschaft mit großen Fahrzeugen geöffnet ist“, schildert Moritz Enneking seine Pläne.

... Frühstück holen

Wenn alles nach den Vorstellungen des Betriebsinhabers läuft, wird bald auch schon ein SB Backshop auf dem Gelände entstehen. „Unsere Zielgruppe sind beispielsweise Handwerker oder Brummifahrer, die unsere Dienstleistungen als umfangreichen Boxenstopp nutzen – beispielsweise zum Frühstück holen am Morgen vor Schichtbeginn, für Pausen-snacks und um sich und ihre Fahrzeuge für den nächsten Dienst vorzubereiten.“

Auf der Suche nach Fachkräften

Die Halle in Damme wächst stetig und soll im Frühjahr eingeweiht werden. Derzeit beschäftigt Moritz Enneking rund 30 Mitarbeiter in seinem Betrieb. „Wenn alles so läuft, wie geplant, werden wir bald aufstocken müssen“, erläutert er. Langfristig will er auch Teile des Reparaturgeschäfts aus der alten in die neue Halle rüberziehen.



Cool trocken

E-Fahrzeug oder Materialmix:
Bei einigen Untergründen sind
niedrige Trocknungs-
temperaturen notwendig.

Unter anderem deshalb hat Spies Hecker Speed-TEC entwickelt. Diese Produktfamilie lässt dem Anwender bei der Reparatur die Wahl zwischen maximaler Schnelligkeit oder größtmögliche Energieeinsparung durch geringere Trocknungstemperatur. „Bei 60 °C, 40 °C oder sogar bei 20 °C Trocknungstemperatur ist das Material geeignet“, erklärt Trainingsleiter Jörg Sandner.

Auch senkrecht hohes Standvermögen

Die Speed-TEC Produkte ermöglichen laut dem Experten einen gleichmäßigen Verlauf sowie eine glatte Oberfläche und einen herausragenden Decklackstand. Darüber hinaus bietet der Speed-TEC Nass-in-Nass und Schleiffüller ein hohes Standvermögen auch an senkrechten Flächen. „Dies trägt zu einem

einfachen und sicheren Applikationsprozess bei“, führt der Trainingsleiter aus. Darüber hinaus sei der Hi-TEC 480 Basislack leicht in einem Arbeitsgang zu verarbeiten und liefere ausgezeichnete Deckkraft und Farbtongenaugigkeit. „Zudem trocknet der Speed-TEC Klarlack 8800 auch bei geringer Temperatur schnell und härtet sehr gut durch. Ein weiterer Vorteil ist der sehr gute Verlauf mit beeindruckendem Glanz“, erklärt Jörg Sandner.

Das System besteht aus den Priomat Reaktiv Vorbehandlungstüchern 4000, dem Permasolid Speed-TEC HS Nass-in-Nass Füller 5550, dem Permasolid Speed-TEC HS Füller 5500, dem Permahyd Hi-TEC Basislack 480 sowie dem Permasolid Speed-TEC HS Klarlack 8800.



Qapter – die browserbasierte 3D-Schadenerfassung.



www.ax-ao.de



Erhöhen Sie Ihre Produktivität. Einfach und innovativ.

Mit Qapter, dem neuen Modul zur grafischen Schadenerfassung auf HTML5-Basis, vereinfachen Sie nicht nur Ihre Arbeitsprozesse, sondern erhöhen gleichzeitig die Produktivität.

Der mobile Zugriff ermöglicht das Arbeiten mit tagesaktuellen Daten auf einer Vielzahl von Endgeräten und ist damit gleichzeitig der ideale Begleiter auf Tablets mit WIN 10, iOS und Android. Qapter überzeugt mit optimierter 3D-Grafik sowie einer insgesamt schnelleren und einfacheren Schadenerfassung.

Audatex

AUTOonline



Kurs auf Riga!

Zur Mitgliederversammlung trifft sich der Profi-Club im Mai in einer der schönsten Metropolen Europas.

Eine Stadt voller Geschichte, zwischen Mittelalter und Moderne: Riga gilt als das Paris des Nordens und gehört zum Weltkulturerbe. Vom 16. bis 19. Mai geht es für Profi-Club Mitglieder in die lettische Hauptstadt. Die Teilnehmer lernen die Vielseitigkeit der europäischen Metropole kennen – zu Land, zu Wasser und aus der Luft

Stadt zwischen Kultur und Action

Die viertägige Tour ins Baltikum startet von sechs Abflughäfen. In den folgenden Tagen hat der Profi-Club ein facettenreiches Programm geplant. „Sowohl für Kulturgebeisterter als auch für Aktiv-Teilnehmer hat Riga einiges zu bieten“, lässt Bianca Leffelsend durchblicken. „Allein durch die Architektur geht es für die Profi-Club Mitglieder auf eine Zeitreise durch verschiedene Epochen der Stadtgeschichte“, fügt die Marketingleiterin hinzu. So sei beispielsweise bei der Vorstandswahl am Freitag ein Stück Kinokultur vorprogrammiert, am Samstag erleben die Teilnehmer Jugendstil in seiner prä-

stigsten Form. „Natürlich erwartet die Teilnehmer auch ein Stück Automobilgeschichte – doch dieser Programmteil bleibt vorerst noch geheim“, erklärt Bianca Leffelsend.

Herausforderung im Profi-Club Teamshirt

Eine besondere sportliche Herausforderung wartet auf die Teilnehmer der Reise am Sonntag, 19. Mai. Dort finden in Riga der Lattelecom Riga Marathon (42 km) sowie der Halbmarathon (21 km) statt. „Wer eine sportliche Herausforderung sucht, kann die Chance nutzen, seinen Aufenthalt verlängern und mit dem Profi-Club Team zusammen an den Start gehen“, erklärt Bianca Leffelsend. Jeder angemeldete Profi-Club Läufer erhält ein Teamshirt.

PC MITGLIEDERVERSAMMLUNG

Termin: 16. – 19. Mai 2019

Ort: Riga

Anmeldungen: <https://mgv.spieshecker-events.de/>



Jubel in München

Gleich drei Betriebe aus dem Süden wurden Mitte Januar mit dem Siegel „Werkstatt des Vertrauens“ ausgezeichnet.

Zweimal nach Baden-Württemberg, einmal nach Bayern: Bei der Auszeichnung zur Werkstatt des Vertrauens Lack und Karosserie punkteten Spies Hecker Betriebe aus dem Süden. Der Hauptpreis und somit der Gewinn eines Autos für einen Kunden ging nach Radolfzell am Bodensee zur Firma Laibach Karosserie & Lack. Geschäftsführerin Petra Laibach nahm das Auto nach der Preisverleihung in München Mitte Januar in Empfang. „Das Fahrzeug werden wir im April an eine treue Kundin übergeben“, berichtet die Geschäftsführerin. Bereits seit mehr als fünf Jahren beteiligt sich der Karosserie- und Lackierbetrieb an der Aktion, die als eine der größten Kundenzufriedenheits-Abfragen Deutschlands gilt: Autofahrer können mittels Stimmkarten jedes Jahr ihre Zufriedenheit kundtun, indem sie ihre persönliche Werkstatt des Vertrauens wählen.

„Endlich hat es geklappt!“

Ebenfalls bereits seit mehreren Jahren beteiligt sich IDENTICA Bürk an der Auszeichnung. „In diesem Jahr hat es endlich geklappt, dass wir zu den Gewinnern

zählen“, freute sich Geschäftsführerin Sylvia Bürk. „Für uns ist es natürlich eine riesige Ehre, denn die Auszeichnung steht für die Zufriedenheit unserer Kunden und deren Vertrauen“, fügte sie hinzu.

Zum 13. Mal in Folge Siegelgewinner

Der IDENTICA Betrieb Otto Riedl aus Landau an der Isar gehört de facto bereits zu den „Stammgewinnern“ der Auszeichnung „Werkstatt des Vertrauens“. Bereits zum 13. Mal in Folge durfte Betriebsinhaber Otto Riedl den Preis in München entgegen nehmen. „Trotz aller Freude ist uns aber bewusst, dass so ein Preis kein Abo ist und wir uns das Vertrauen unserer Kunden jedes Jahr aufs Neue hart erarbeiten müssen. Das ist uns auch 2018 gelungen“, erklärte Otto Riedl nicht ohne Stolz.

- 1 Betriebsinhaberin Petra Laibach mit dem Hauptgewinn
- 2 Sylvia und Karl Bürk, IDENTICA Bürk aus Winterbach
- 3 Otto Riedl (li.) mit Spies Hecker Marketingleiterin Bianca Löffelsend und IDENTICA Systemberater Stefan Linderer





Die Know-how-Zentrale

Das neue CARBON-Schulungszentrum bietet optimale Rahmenbedingungen für effiziente Trainings.

Karosserie-Instandsetzung ist und bleibt Handwerk. Hochwertige, ergonomische Werkzeuge und Hilfsmittel wie das Miracle-System oder die Klebtechnik beschleunigen und erleichtern die Reparatur enorm. Letztendlich ist und bleibt der Mensch jedoch der entscheidende Faktor, denn die Qualität einer Reparatur kann nur so gut sein, wie das Know-how und die Erfahrung des ausführenden Mitarbeiters. Aus gutem Grund haben Schulung und Weiterbildung deshalb bei der Carbon GmbH einen unvergleichbar hohen Stellenwert.

„Der Schulungsbedarf in den Betrieben ist riesig“ stellen die Karosserie-Trainer Klaus Luz, Ralf Rathmann und Klaus Dollas einstimmig fest. Denn mit dem Trend weg vom teuren Teiletausch hin zur sanften Instandsetzung rückt bei vielen Betrieben, aber auch bei Schadensteuern und Werkstattnetzen, die Reparaturqualität wieder mehr in den Mittelpunkt. Damit die Arbeitsabläufe effizient und reibungslos funktionieren müssen die Karosseriemitarbeiter zumindest bei den Grundlagen absolut fit sein. Ralf Rathmann: „Unsere Karosserie-Trainings bringen die Mitarbeiter schnell auf einen einheitlich hohen Stand und räumen mögliche Vorbehalte gegenüber neuen Richtmethoden aus.“

Kleine Gruppen, geballtes Wissen

Mit Trainings zur Miracle-Reparatur, der Aluminiuminstandsetzung mit AluRepair und zur lackschaden-

freien Ausbeultechnik konzentriert sich die Carbon GmbH in gewohnter Weise rein auf die Außenhautreparatur. Ein paar Monate nach der Vor-Ort-Einweisung in die Funktionsweise des Miracle-Reparaturkonzepts empfiehlt Carbon ein zweitägiges Miracle-Aufbautraining. Durch die wirkungsvolle Kombination der Miracle-Komponenten mit der Airo-Power-Druckluftpresse und der Miracle-Klebtechnik lassen sich dann auch komplexere Schäden effizienter richten. Für die lackschadenfreie Ausbeultechnik, kurz Dellendrücken, stehen zweitägige Grund- und Aufbauschulungen auf dem Programm, welche die notwendigen theoretischen und praktischen Kenntnisse für die schnelle Beseitigung von Hagel-, Kastanien- und Parkplatzdellen vermitteln. Sämtliche Trainings erfolgen in Kleingruppen mit sechs bis acht Teilnehmern.

Individuelle Train-the-Trainer- und SV-Schulungen

Für diverse Automobilhersteller und Berufsverbände hat die Carbon GmbH in den letzten Jahren zahlreiche „Train-the-Trainer“-Schulungen sowie spezielle Seminare für Kfz-Sachverständige und Mitarbeiter von Versicherungen durchgeführt. Ziel ist es, den Blick der Sachverständigen dafür zu schärfen, was technisch und wirtschaftlich sinnvoll repariert werden kann, denn nur wer selbst gesehen hat, was mit Miracle, der Klebtechnik und AluRepair alles machbar ist, kann bei der Begutachtung von Schäden den optimalen Reparaturweg abschätzen.





EIN GENIESTREICH.

Die neue DV1 von DeVilbiss

Wir haben das Design der Düse und der Luftkappe komplett überarbeitet. Die neue, fortschrittliche Geometrie sorgt für ein perfekt ausbalanciertes, gleichmäßiges Sprühbild. Dadurch wird ein optimaler Wirkungsgrad erreicht und der Materialverbrauch reduziert. Gleichzeitig entsteht ein perfektes Finish. Wir nennen das „The art of smart“



FARBE BEKENNEN

DEVILBISS
AUTOMOTIVE REFINISHING



Mehr Fitness für Prozesse

Reparaturen müssen sich rechnen. Mit dem VIP-Check können Betriebe ihre Performance überprüfen und optimieren.

Das Thema Wirtschaftlichkeit in der Instandsetzung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Mit dem VIP-Check unterstützt die part GmbH Betriebe dabei, ihre Effektivität und Rendite durch eine effizientere Prozesskette und stimmige Systemlösungen zu verbessern.

Wie funktioniert der VIP-Check?

„Wenn es trotz fachlichen Know-hows und moderner Technik nicht rund läuft, stecken häufig schlecht aufeinander abgestimmte Arbeitsabläufe dahinter. Gerade Außenstehende sehen dann oft besser, an welchen Stellschrauben die Mitarbeiter drehen sollten“, erläutert Benedikt Drewes, Gebietsleiter der part GmbH, den Grundgedanken beim VIP-Check.

Auf der Suche nach dem verborgenen Potenzial

Bevor gemeinsam mit dem Kunden der eigentliche Optimierungsprozess entwickelt wird, führen die Experten einen Faktencheck durch. Diese Bestandsaufnahme liefert wichtige Anhaltspunkte für Verbesserungspotenziale, etwa bei der Lackvorbereitung, wie part Anwendungstechniker Dirk Hansen zu berichten weiß: „Wenn dort die Prozesskette nicht schlüssig aufgebaut ist, kann die Lackqualität darunter leiden.“ Eine erfolgreiche Opti-

mierung im Bereich Lack löse dagegen oftmals eine ganze Reihe von Problemen, wie der erfahrene Fachmann erklärt: „Durch exakt aufeinander abgestimmte Produkte und Rautiefen treten kaum mehr Probleme mit Beifallerscheinungen beim Decklack auf und der Lackierer kann eine Menge Verbrauchsmaterial einsparen.“

Mehr Sicherheit durch leistungsfähige Produkte

Auch im Autoglas-Bereich könnten enorme Verbesserungen erzielt werden, erklärt Dirk Hansen: „Gerade beim Tausch einer Windschutzscheibe bieten wir mit dem PowerCure-System zusätzliche Sicherheit. So erreicht der Hightech-Klebstoff SikaTack ELITE innerhalb von 60 Minuten OEM-Festigkeit. Rückläufer, wie sie etwa durch schräges Parken auf dem Bordstein auftreten, werden so verhindert und die fehlerfreie Funktion verbauter Fahrerassistenzsysteme bleibt gewährleistet.“

Überprüfung der Wirksamkeit der Optimierungen

„Nach einiger Zeit besuchen wir die Betriebe erneut, um die Einhaltung der vermittelten Prozesse zu überprüfen“, erklärt Benedikt Drewes und ergänzt: „So können wir erreichen, dass der Karosserie- und Lackierbetrieb den größtmöglichen Nutzen aus unserem VIP-Check zieht.“

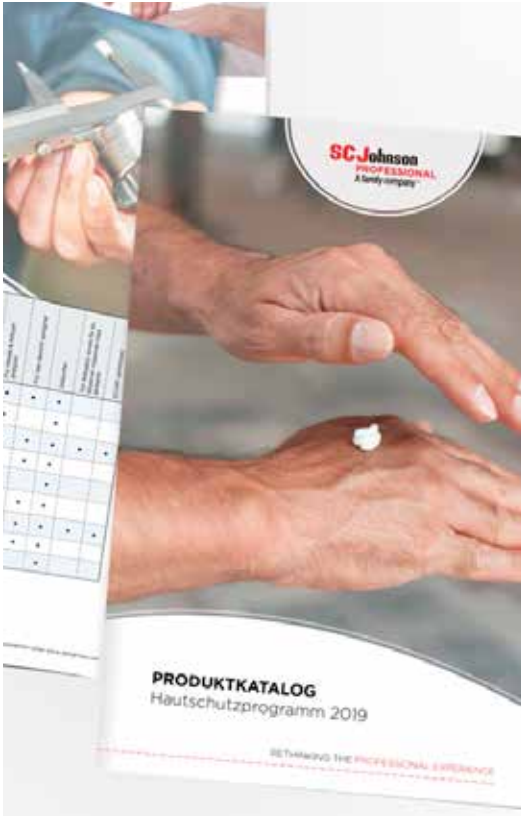




IRT: BLITZSCHNELL TROCKEN

„Trocknung mit Lichtgeschwindigkeit!“, heißt es beim neuen UV SpotCure von IRT by Hedson. „Mit dem Gerät lassen sich Trocknungszeiten von Minuten auf Sekunden reduzieren. Damit ist der UV SpotCure der leistungsstärkste LED UV-A Handstrahler auf dem Markt“, betont Dirk Meinzer, Geschäftsführer von Herkules by Hedson.

Der handliche Trockner bringt dem Lackierer neben seiner Leistungsstärke durch hohe Strahlungsintensität in einem präzise definierten Wellenspektrum zahlreiche weitere Vorteile: „Durch den hohen Wirkungsgrad verbraucht der Anwender weniger Energie. Zudem kann der Trocknungsprozess direkt ohne Aufwärmphase starten.“ Bei der Trocknung entsteht darüber hinaus keine Wärme. „Somit ist das Gerät besonders für Untergründe aus Kunststoff, Verbundmaterialien und Karbonfasern geeignet“, führt Dirk Meinzer aus und fasst zusammen: „Mit dem IRT UV SpotCure kann die Reparaturzeit bei kleinen und mittleren Schäden deutlich reduziert und somit die Effizienz in der Werkstatt nachhaltig gesteigert werden.“



HAUTSCHUTZ MIT NEUEM NAMEN

Hautschutz-Spezialist Deb-STOKO hat seinen Auftritt in SC Johnson Professional geändert. Bereits seit Frühjahr 2015 gehört die Deb Gruppe zum amerikanischen Familienunternehmen SC Johnson, bekannt durch Marken wie WC-Ente oder Mr Muscle. Mit diesem Schritt vollzieht SC Johnson die Integration von Deb-STOKO als Plattform für das professionelle Geschäft.

Wichtigste Nachricht für die Anwender: „Die auch in K&L-Werkstätten gut bekannten und eingeführten Marken wie zum Beispiel Solopol, Stokolan oder Travabon sowie auch alle aktuellen Produktnamen wie beispielsweise Kresto Special ULTRA werden unverändert fortgeführt“, betont Key Account Support Manager Maria Jung. „Wir bieten wie bisher für jeden Arbeitsplatz und die unterschiedlichen Anforderungen maßgeschneiderte Lösungen mit unserem vierstufigen Ansatz für optimalen Hautschutz“, unterstreicht Maria Jung. Auch Vertrieb, Außendienst und Beratung laufen wie gehabt. Für die operative Führung der SC Johnson Professional GmbH zeichnet Branchenexperte Frank Küsters verantwortlich.





Schleifen mit Tempo

Das studentische Rennteam „Elbflorace“ in Dresden greift auf das Know-how von Oberflächenspezialist Mirka zurück.

Wieder und wieder lässt Felix Überschaer den Exzenterschleifer über das Karosserieteil aus Kohlefaser gleiten, prüft das Ergebnis, begutachtet die Ebenheit von Flächen und Rundungen. Mit Mirka-Gebietsverkaufsleiter Jonas Bittner, der ihm bei den Schleifarbeiten über die Schulter schaut, bespricht er technische Details und lässt sich Tipps für die optimale Bearbeitung geben. Felix Überschaer ist Mitglied des studentischen Rennteams „Elbflorace“ Dresden, das sich bereits seit mehr als zehn Jahren an einer internationalen Rennserie für Hochschulen beteiligt. In der aus Studenten der TU und der HTW Dresden gebildeten, gut 60-köpfigen Truppe ist der Maschinenbau-Student maßgeblich für das Monocoque aus carbonfaserverstärktem Kunststoff (CFK) verantwortlich.

Starke Abtragsleistung wichtig

„Wir bauen gerade an unserem Rennauto für die diesjährige Saison“, erläutert Student Felix Lentz, der im letzten Jahr die Fertigungsleitung für das Monocoque des seinerzeit „Lotte“ getauften E-Car-Rennwagens innehatte. Der Maschinenbau-Student, ein gelernter Bootsbauer, hatte den Kontakt

zu Mirka hergestellt. Der Schleifspezialist gehört nunmehr zu den rund 100 Sponsoren, die das studentische Rennteam aus angehenden Ingenieuren, Informatikern und Betriebswirtschaftlern unterstützen. „Der Elektro-Exzenter DEROS inklusive Absaugung von Mirka bringt uns in Kombination mit den Schleifmitteln Iridium und Abranet und deren starker Abtragsleistung eine wesentliche Erleichterung bei der zeitaufwendigen Bearbeitung des Materials aus Kohlefaser“, betont Chassis-Chef Vincent Kengelbacher.

Glänzende Erfolge sollen her

Anfang Juni soll der Rollout des Rennwagens für die diesjährige Rennserie sein, mit dem die Dresdner an bisherige Erfolge, wie etwa einen zweiten Platz beim Rennen in Italien und einen 13. Gesamtrang, anknüpfen wollen. „Bislang haben wir unser Auto immer foliert, denken nun aber darüber nach, es zu lackieren, zumal Lack dünner und leichter ist als Folie“, blickt Alumni Paul Hübschmann voraus. „Sollte das Team bei der Lackiervorbereitung Hilfe benötigen, bringen wir uns auch da gern mit Technik und Know-how ein“, kündigt Mirka-Gebietsverkaufsleiter Jonas Bittner an.



Solera group



EDI/Ingenieurbüro GmbH





Fünf Fakten zur Flüsterdüse

Durch das innovative System bietet die SATAjet X 5500 für jede Anwendung eine passende Lösung.

I oder O? – Der Anwender entscheidet

Mit der neuen Lackierpistole kann der Fachmann zwischen zwei Strahlformen und somit den für ihn am besten passenden Strahl wählen. Mit aufsteigender Düsengröße in der jeweiligen HVLP oder RP Technologie und Strahlform steigt der Materialauswurf laut dem Kornwestheimer Hersteller konstant. „Somit erhält der Anwender ein transparentes und logisches System, das ihm klare und strukturierte Entscheidungsmöglichkeiten gibt“, erklärt SATA Vertriebsleiter Sebastian Scholz.

Spürbar leiser beim Lackieren

Durch die optimierte Strömungsgeometrie der Düse reduziert sich die Lautstärke in den relevanten Frequenzbereichen. „Dadurch bietet die Pistole dem Lackierer ein weiches, angenehmeres Gefühl beim Lackauftrag“, führt der Vertriebsleiter aus.

Präziserer Auftrag

Die neuen Farb- und Luftdüsen sorgen für eine optimalere Materialverteilung. Dadurch ist in beiden Strahlvarianten eine noch gleichmäßigere und feinere Zerstäubung möglich, was einen noch präziseren Lackauftrag begünstigt.

Wartungsarme Handhabung

Weiterer Nebeneffekt: Durch die optimierte Luftverteilung im Pistolenkörper entfällt der Luftverteiler. „Dadurch ist eine einfachere und schnellere Reinigung der Pistole möglich“, erklärt der SATA-Vertriebsleiter weiter.

Effizientes Ergebnis

Egal, für welche Düse sich der Anwender entscheidet: Bei allen Düsengrößen gestalten sich die Strahldimensionen innerhalb ihrer HVLP/RP-Technologie konstant. Dadurch steigt auch der Materialdurchsatz gleichmäßig. Zudem ist bei gleicher Applikationsweise laut SATA eine erhebliche Materialeinsparung möglich.

SATA DÜSENFINDER-APP

Welche Düse ist die richtige? Um Anwender bei der Auswahl der geeigneten Düse für die SATAjet X 5500 zu unterstützen, hat der Hersteller den Düsenfinder entwickelt: Die App leitet den Nutzer auf Basis von Infos zum Lackmaterial oder zur Schichtstärke zur am besten geeigneten Düse. Den Düsenfinder gibt es bei Google Play und im App Store.





Auf dem Prüfstand

Bringen Schadensteuerer dem Betrieb nur Umsatz oder auch Gewinn? Eine professionelle Analyse kann wegweisend für das Geschäft sein.

Volle Auftragsbücher und doch Renditerückgang: Laut einer colornews-Umfrage betrug in mehr als der Hälfte aller befragten Betriebe 2018 die Auslastung zwischen 70 und 90 Prozent. Ein weiteres Drittel sprach sogar von Vollauslastung. Interessant bei diesem Stimmungsbild: Vor allem unter den Betrieben, die an einen oder mehrere Schadensteuerer gebunden sind, stieg zwar der Umsatz, die Rendite hatte sich jedoch gegenüber dem Vorjahr verschlechtert (siehe Gafik S. 4). „Der Umsatz allein sollte für den Unternehmer nicht das ausschlaggebende Argument sein, für Schadensteuerer zu arbeiten“, betont Unternehmensberaterin Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung. Viel entscheidender sei die Gewinnspanne. Doch wie hoch ist diese wirklich?

Betriebskennzahlen als Grundlage

Ein aufschlussreiches Instrument, um herauszufinden, welcher Kunde wieviel Rendite bringt, ist laut Marina Markanian eine Kundenstrukturanalyse. „Die Analyse zeigt in klaren Zahlen auf, was der Kunde dem Betrieb wirklich bringt – und auch, ob dieser beim Schadensteuerer beispielsweise seine Stundenverrechnungssätze nachverhandeln sollte.“ Grundlage der Analyse sind die Betriebskennzahlen – und die sollten daher stets präzise eingepflegt werden. „Da alle Kosten im Rahmen der Analyse ganzheitlich betrachtet werden, ist es zum Beispiel wichtig, dass alle Kunden und alle Aufträge sauber

im System des Betriebs aufgelistet sind. Auch Ersatzteile sowie benötigte Stunden sollten immer gleich auftragsbezogen erfasst werden, um diese Kosten präzise einrechnen zu können“, weist die Expertin auf einen wichtigen Punkt hin.

Aufwendungen kundenbezogen aufschlüsseln

Weitere betriebliche Aufwendungen werden im Anschluss nach Umsatzschlüsseln oder – wenn möglich – konkret auf einzelne Kunden verteilt. Diese Kundennachkalkulation sollte laut Marina Markanian mindestens einmal von einem Experten, zum Beispiel einem Steuer- oder Unternehmensberater, erstellt werden. „Unsere Erfahrungen aus Kundentypenanalysen zeigen, dass der Betriebsinhaber durch die neuen Erkenntnisse seine Kundenumsätze besser im Blick behält“, begründet die Unternehmensberaterin.

Ersatzwagen inklusive?

Bei den Berechnungen sei beispielsweise auch zu berücksichtigen, ob ein Schadenmittler zwar niedrige Stundenverrechnungssätze zahle, aber dafür Nebenleistungen wie Ersatzwagen rückvergüte, woraus unter dem Strich ein Gewinn zu verzeichnen ist. Ein anderer Schadenmittler wiederum leistet zwar höhere Stundenverrechnungssätze, Nebenleistungen können aber vielleicht nicht abgerechnet werden, sodass am Ende ein Minusgeschäft abgeschlossen wurde.



Marina Markanian
bpr Mittelstandsberatung



SATA

German Engineering



10:00 Uhr
Schulung bei SATA



3-134



2358

Ma

SATA® Frühjahrsaktion

Maximale Leistung im Doppelpack

ab 01.04.2019 – so lange der Vorrat reicht



Starten Sie fit in den Frühling mit dem SATA Fitness Tracker:

Ab dem 01.04.2019 erhalten Sie den limitierten Fitness Tracker inklusive zu jeder SATAjet X 5500 (alle Technologien und Ausführungen) dazu.

Weitere Infos: www.sata.com/fitnesstracker



Zündende Konzepte



Im Jubiläumsjahr setzt das Werkstattsystem IDENTICA auf optimierte Prozesse, standardisierte Abläufe und Unterstützung bei der Suche nach Fachkräften.

„Auch 20 Jahre nach der IDENTICA-Gründung ist es unser oberstes Ziel, Betriebe dabei zu unterstützen, sich profitabel im Markt aufzustellen“, betont Netzwerke Manager Karsten Stöcker. Beispiel Technik: Die Technologie schreitet weiter voran und erfordert von Betrieben, immer up-to-Date zu sein – sowohl bei Ausrüstung und Werkzeug, als auch bei der Ausbildung geeigneter Fachkräfte. Ein Ziel sei daher, die Vision „Werkstatt der Zukunft“ weiter voranzutreiben. „Hier ist es unsere Aufgabe als Werkstattsystem, unsere Partnerbetriebe dabei zu unterstützen, die Daten zu erhalten, die sie für die Arbeit benötigen“, führt Karsten Stöcker aus.

Prozesse im Fokus

Auch für den steigenden Kostendruck in der Branche, beispielsweise durch Schadensteuerer, plant IDENTICA seine Betriebe im Jubiläumsjahr noch stärker zu wappnen. „Einerseits bietet beispielsweise der Kennzahlenkompass den Werkstätten einen betriebswirtschaftlichen Überblick. So können sich die Unternehmen mit anderen Betrieben vergleichen und daraus Schlüsse für ihr weiteres Handeln ziehen“, führt der Netzwerke Manager aus. Zum anderen soll die Produktivität in den Partnerbetrieben zusätzlich erhöht werden. „Hierzu haben wir das Lean Management bei den IDENTICA Partnern weiter ausgebaut. Unsere Systemberater liefern den einzelnen Betrieben wertvolle Unterstützung.“

„IDENTICA hat während der vergangenen 20 Jahre eine starke Marke mit starken Inhalten aufgebaut.

Das zeigt sich auch daran, dass zahlreiche Schadensteuerer, Flotten und Versicherer auf IDENTICA-Betriebe in ihren Reparaturnetzwerken setzen“, erklärt Karsten Stöcker. Gerade im Bereich Flotten baut das Werkstattsystem seine Position weiter aus und präsentiert sich beispielsweise bei Branchenveranstaltungen wie Flotte – Der Branchentreff mit seiner Webplattform RepScore.net.

Fachkräfte gewinnen und halten

In Hinblick auf den Fachkräftemangel will sich das Werkstattsystem ebenfalls stärker aufstellen. „Zum einen werden wir Betriebe dabei unterstützen, bestehende Mitarbeiter zu halten. Dafür haben wir ein Paket zur Entgeltoptimierung geschnürt, das die Betriebe bei uns für ihr Team anfordern können.“ Zum anderen gilt es, durch den Bekanntheitsgrad der Marke IDENTICA weitere junge Leute für die Unfallreparaturbranche zu begeistern. Seine Markenposition will das Werkstattsystem 2019 unter anderem durch das Engagement im VLN-Rennsport weiter ausbauen – mit dem Mercedes AMG GT4 als Markenbotschafter auf dem Nürburgring.

IDENTICA – PLÄNE IM JUBILÄUMSJAHR

- Unterstützung bei der Standardisierung von Prozessen
- Flottengeschäft weiter ausbauen
- Betriebswirtschaftliche Performance optimieren
- Starke Marke weiter stärken – VLN Rennen
- Fachkräfte gewinnen und halten



Karsten Stöcker,
Netzwerke Manager Axalta



Mehr Durchsatz in neuer Lackiererei

Neue Lackierkabine, neue Trocknungskabine, Multifunktionsarbeitsplatz, Vorbereitungs- und Finishbereich: Die Firma Keller aus Rutesheim (Baden-Württemberg) hat eine 750 Quadratmeter große Halle komplett neu gebaut und eingerichtet. „Unsere 500 Quadratmeter große Halle war nach 32 Jahren einfach zu klein geworden. Mit dem zusätzlichen Neubau können wir einen größeren Durchsatz an Aufträgen sicherstellen“, erklärt Herbert Keller junior, der gemeinsam mit seinem Bruder Rainer Keller sowie dem Unternehmensgründer Herbert Keller senior die Geschäfte im Betrieb leitet. Die Auftragslage für das Unternehmen sei sehr gut, das Personal – der-



zeit elf Mitarbeiter – werden die Geschäftsführer demnächst aufstocken. „Unseren größten Umsatz erzielen wir durch Privat- und Firmenkunden sowie Autohäuser. Von der Schadensteuerung sind wir vollkommen unabhängig“, betont Herbert Keller.

Sportlicher Start in Oberhof

Im verschneiten Oberhof stellte das Spies Hecker-Team im Januar seine Weichen für das Jahr. An der Jahresvertriebstagung nahmen rund 130 Mitarbeiter teil, darunter Anwendungstechniker, Kundenberater, Mitarbeiter der Stützpunkte, aus der Zentrale sowie aus dem Color-Management, der Entwicklungsabteilung sowie aus der Produktion.



Service und Know-how auf einen Klick

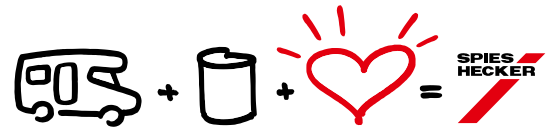
Auf www.spieshecker.de erhalten Nutzer stets aktualisierte Infos zu werkstattrelevanten Themen. Lohnenswert ist beispielsweise ein Blick in die Rubrik „Training & Know-how“. Dort finden Lackierer seit neuestem wertvolle Hinweise zum Thema Caravaninstandsetzung als Zusatzgeschäft. Darüber hinaus erhält der User Antworten auf die wichtigsten Fragen zum Thema e-Invoicing und ganz aktuell auch alles Wissenswerte rund um das Thema digitale Lagerverwaltung mit StockControl.



SEMINARE UND BRANCHENTERMINE APRIL – MAI 2019

10. – 14.04. Essen	Techno Classica www.siha.de	21.05. Lohfelden	Richten, trennen und fügen an hoch- und höherfesten Stählen KTI akademie@eurogarant-ag.de
06. – 08.05. Köln	Lackakademie: Permafleet Industrie Spies Hecker 02232 / 150819, spieshecker@dsmarketing.de	22. – 23.05. nach Teilnehmer- Wunsch	Richtig kalkulieren Spies Hecker 02232 / 150819, spieshecker@dsmarketing.de
08.05. nach Teilnehmer- Wunsch	Mitarbeiter-Akquise Spies Hecker 02232 / 150819, spieshecker@dsmarketing.de	24. – 25.05. Esslingen	ZKF-Branchentreff www.zkf.de
16. – 19.05. Riga	Profi-Club Mitgliederversammlung Spies Hecker https://mgv.spieshecker-events.de/		





Mit uns sind Sie startklar für die Saison



Spies Hecker – näher dran.

