

COLORNEWS



SCHWERPUNKT
Nachhaltigkeit

PORTRAIT
Marc Brockötter

SPIES HECKER
25 Jahre
Farbtonmessgerät

IDENTICA
Vier neue Partner

WERKSTATT
Tesla Approved
Bodyshop

**4 | Editorial****5 | Betriebe**

Diese Experten beraten Sie

6 - 8 | Reportage

Hamburger Maßschneiderei

9 | Profi-Club

Neuer Termin für das Themenforum

10 - 16 | Schwerpunkt

Lackmaterialien deutlich effizienter
Betriebe nutzen Energieersparnisse
Wärme erzeugen, Energie gewinnen
Nachhaltigkeit – ein Thema für die
Versicherungen?

17 | IDENTICA

IDENTICA wächst weiter

18 | Spies Hecker

Frank Forst neuer Leiter Direktvertrieb
Audorra mit breitem Zubehörsortiment
Effizienter arbeiten mit dem neuen
Etikettendesign
Mehr Speed, weniger Energie

20 - 21 | Portrait

Marc Brockötter: Immer auf der Höhe

22 | Portrait

Wenn der Vater mit dem Sohne

24 | Werkstatt

Der frühe Vogel

26 - 27 | Poolpartner

Herkules Hebebühnen in frischer Farbe
SATA startet Frühjahrsaktion
Highspeed-Trocknen ohne Kabel
Sika verändert Key Account
Management

29 | Mitarbeiter

Bachelor Professional
Schulgebühren abgeschafft
Angebote zur Weiterbildung

30 | Werkstatt

Jubiläum für das digitale Auge

31 | Netzwerk

Tipps aus dem Internet

Schwerpunkt | 10

Nachhaltigkeit

**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 Bkomm GmbH
Weingartstrasse 41 | 41464 Neuss
t 02131.12566 0 | ls@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 | ls@bkomm.media

BILDNACHWEISE Oliver Kaps/Michael Orth (Titel, S. 6 - 8) | shaun/iStock
528565666 (S. 2, S. 10) | Spies Hecker (S. 4, 12, 16, 19, 22, 29, 30, 31) | Gajus/
stock.adobe.com 296575462 (S. 5) | bpr Mittelstandsberatung (S. 5, 13) |
Sporthotel Achenal (S. 9) | color.news (S. 14 - 15) | Niggemeyer GmbH (S. 15) |
IDENTICA (S. 17) | Axalta (S. 18 - 19) | Lars Berg (S. 21) | Lippstadt am Sonntag
(S. 22) | IDENTICA Franke GmbH (S. 24) | Tesla (S. 24) | Herkules (S. 26) | SATA
(S. 26) | Hedson (S. 27) | Sika (S. 27) | Waldemar Brandt/unsplash (S. 29) | ZDK
(S. 29) | Deutsches Lackinstitut (S. 31) | Carbon AG (S. 31) | Pietro Sutura/Messe
Frankfurt (S. 31)

EDITORIAL

IST NACHHALTIGKEIT (NOCH) EIN THEMA FÜR UNSERE BRANCHE?

Liebe Leser,

können wir als Quartalsmagazin über die momentane Situation aktuell berichten? Ihnen praktische Lösungen und Wege anbieten? Fragen, die uns in den letzten Tagen sehr beschäftigt haben. Denn einerseits wollen wir als Team der color.news auf die besondere Situation unserer Leser und Kunden eingehen. Doch auf der anderen Seite überschlagen sich die Ereignisse im Stundentakt. Was eben noch galt, ist jetzt bereits Geschichte.

Darum haben wir beschlossen, uns in dieser Ausgabe der color.news inhaltlich mit den Themen zu beschäftigen, die noch vor kurzer Zeit im Mittelpunkt standen. Und die – so hoffen wir – für uns auch in einigen Wochen wieder von Bedeutung sein werden. Wenn auch vielleicht dann mit mehr Blick für das Wesentliche im Leben.

Dazu haben wir für Sie das Layout aufgefrischt, neue praxisnahe Themen einfließen lassen. Vieles hat sich im Heft verändert, doch inhaltlich bleibt die color.news Ihnen als Lesertreu. News, Portraits, Geschichten und Fakten aus unserer Branche. Sauber recherchiert und lesenswert in Bild und Text aufbereitet. Im Mittelpunkt heute das Thema Nachhaltigkeit.

Irrweg oder Zukunft? Image oder Nutzen? In jedem Fall müssen Sie hierzu die unternehmerische Entscheidung treffen.

Wir möchten Sie daher in dieser Ausgabe durch den Nachhaltigkeitsdschungel begleiten. Experten zu Wort kommen lassen, Beispiele nennen. Angesichts der Themenfülle können die angesprochenen Aspekte nur ein Ausschnitt, eine Denkanregung sein. Deshalb werden wir das wichtige Thema Nachhaltigkeit auch in den nächsten Ausgaben aufgreifen. Denn auch das Dickicht aus Umweltverordnungen wird sich in den nächsten Jahren nicht lichten, sondern dichter werden.

Wir wünschen Ihnen Gesundheit, Ruhe sowie Gelassenheit in diesen unruhigen Zeiten. Und eine geschickte Hand für Ihre unternehmerischen Entscheidungen. Gerne begleiten wir Sie dabei.

Bianca Leffelsend
Ihre Bianca Leffelsend

P.S. Aktuelle Informationen und Experten-Tipps erhalten Sie über den Newsletter des Spies Hecker Profi-Club.



DIESE EXPERTEN BERATEN SIE

WAS BETRIEBE JETZT WISSEN MÜSSEN - HILFSMÖGLICHKEITEN VON BUND UND LAND



REGELUNGEN ZUR KURZARBEIT

Am 13. März 2020 wurde durch die Bundesregierung im Eilverfahren eine Gesetzesvorlage zur Erleichterung des Zugangs zur Kurzarbeit auf den Weg gebracht (BT-Drucksache 19/17893). Mehr Unternehmen als bisher sollen die Leistung der Bundesagentur für Arbeit (BA) beantragen können. Nach neusten Informationen von Bundesarbeitsminister Hubertus Heil sollen die Erleichterungen bereits rückwirkend ab dem 01. März gelten und nicht erst wie ursprünglich angekündigt ab April.

ERLEICHTERUNGEN IM STEUERRECHT

Die Finanzbehörden können eine Gewährung von Steuerstundungen genehmigen, wenn die Einziehung eine erhebliche Härte darstellen würde. Dabei sollen sie keine strengen Anforderungen zu stellen. Vorauszahlungen können leichter angepasst werden. Auf Vollstre-

ckungsmaßnahmen bzw. Säumniszuschläge wird bis zum 31. Dezember 2020 verzichtet, solange der Schuldner einer fälligen Steuerzahlung unmittelbar von den Auswirkungen des Corona-Virus betroffen ist.

GEWÄHRUNG VON LIQUIDITÄTSHILFEN

Die Bedingungen für den KfW-Unternehmerkredit und ERP-Gründerkredit-Universell werden gelockert, indem Risikoübernahmen (Haftungsfreistellungen) für Betriebsmittelkredite erhöht werden. Durch höhere Risikoübernahmen in Höhe von bis zu 90% für Betriebsmittelkredite wird die Bereitschaft von Hausbanken für eine Kreditvergabe angeregt.

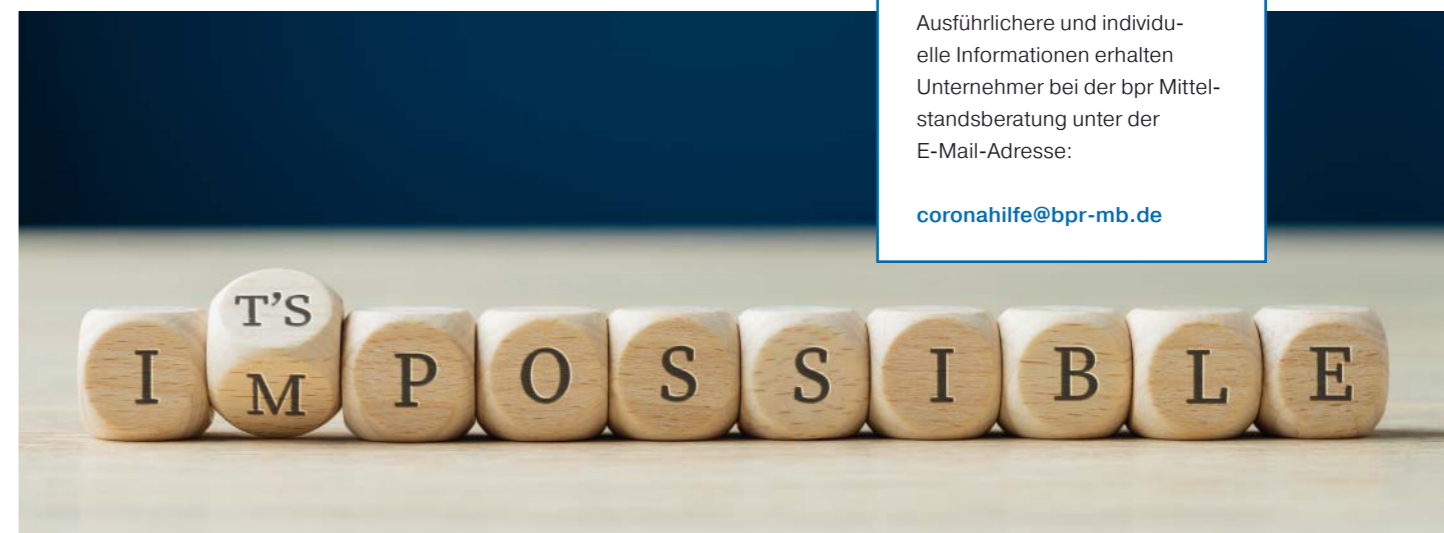
Derzeit gibt es ständig Neuerungen und Anpassungen. Die bpr Mittelstandsberatung informiert immer aktuell auf ihrer Facebook-Seite.

1 Herbert Prigge

INFORMATION

Ausführlichere und individuelle Informationen erhalten Unternehmer bei der bpr Mittelstandsberatung unter der E-Mail-Adresse:

coronahilfe@bpr-mb.de





HAMBURGER MASSSCHNEIDEREI

**DA BLEIBT KEIN BLECH AUF DEM ANDEREN:
WENN OLIVER KAPS EIN NEUES PROJEKT STARTET,
WERDEN (KUNDEN)TRÄUME WAHR. MIT UNGEHEURER
KREATIVITÄT. UND LACKEN VON SPIES HECKER.**

Zur Wagenbauanstalt geht's am Ende der Straße durch das schwarze, sich lautlos öffnende Metalltor. Hinten im Grünen, im Garten, der Kinder- und Hundespielwiese ist, hat sich Oliver Kaps seine Halle gebaut. Ein Jahr Arbeit steckt in den 400 Quadratmetern, Freunde haben geholfen. Die unter seinen Freunden, die ihn nicht verspottet haben für seine Idee, Car Kustomizing nach amerikanischem Vorbild zu machen. „Was meinst du, wie viele Leute zu mir gesagt haben: Was ist das für ein Schwachsinn, komm aus deiner Traumwelt!“ Das war 2004 und er war gerade mit einem Haufen Schrott aus den USA zurückgekommen, aus dem er sich einen 53er Cadillac baute. Zehn Jahre lang hat er keinen Cent verdient, jetzt läuft der Laden. Zumindest sind die Zeiten vorbei, in denen Kaps sich von Toast und Frischkäse ernähren musste.

Der 38-Jährige baut Autos nach den Wünschen der Kunden um: amerikanische Lowrider, 30er-Jahre-Karosserien, Porsche 911er. Wobei umbauen es nicht ganz trifft. In der Wagenbauanstalt wird das Auto in sämtliche Einzelteile zerlegt. Kaps und sein Kollege Michael Hamann reparieren und restaurieren die Teile. Und wenn sie diese wieder zusammenbauen, modifizieren sie alles so, wie der Kunde es haben will. Am Ende ist es ein neues Auto. Eines, das es nur einmal gibt. Alles geschieht in Handarbeit, bis am Ende in vielen tausend Arbeitsstunden das eine Unikat entsteht, von dem der Kunde immer geträumt hat. Kaps und Hamann haben circa zehn Betriebe, mit denen sie zusammenarbeiten. Vom Sattler über den Karosseriebauer bis hin zur Silbermanufaktur, die auf Wunsch den Schriftzug „Wagenbauanstalt“ in 24 Karat Gold für die Luxuskarosse herstellt. Das potenzielle Kundensegment der Wagenbauanstalt ist sehr klein. Es umfasst genau jene Menschen, für die Geld überhaupt keine Rolle spielt.

1 Oliver Kaps in seiner Werkstatt
2 Bentley Tourer





Wer die Halle betritt, der merkt schnell, dass die Wagenbauanstalt eine etwas andere Werkstatt ist. Aktuelle Fabrikate? Fehlanzeige! Ein halbes Dutzend teilweise oder ganz zerlegte amerikanische Straßenkreuzer stehen hier herum, Baujahre 1949 bis 1965. Michael Hamann, der eigentlich alles kann, aber vor allem im Lackieren absoluter Perfektionist ist, schleift gerade einen Bentley. Die gestrippten Lowrider scheinen lässig im Hiphop-Beat mitzuwippen, der mit sattem Bass die Halle erfüllt. Es darf geraucht werden, ein paar Kästen Cola stehen bereit, um wachzubleiben, falls es später wird. Manchmal wird bis drei Uhr morgens gebastelt.

Mit Werkzeug, das teilweise antik ist. Die Drehbank hat Kaps von seinem Opa, sie ist fast 50 Jahre alt. Schraubenschlüssel kauft er lieber gebraucht, die Bohrmaschine ist ebenfalls uralte. Kaps und Hamann schweißen gerne mit der offenen Flamme, damit der Look authentisch wird. Teil der Wagenbauanstalt-Philosophie. Handarbeit. Wertarbeit. Solide muss alles sein, vom Material bis zur Arbeitseinstellung. Das soll sich auch im Namen zeigen. Ein englischer pseudo-stylischer Name kam nicht in Frage für die Halle im Grünen. „Deutsches Handwerk ist verlässlich und steht für Qualität. Das soll der Name widerspiegeln. Er steht für Ordnung, Stabilität und Disziplin,“ erklärt Kaps.

Die Lackierkabine ist gerade leer, wie durch die Glasscheibe zu sehen ist. Die hat Kaps extra eingezogen, damit die Kunden bei ihrem Auto hocken können, während es lackiert wird. Wer am Ende einen Betrag im mittleren sechsstelligen Segment für sein Einzelstück zahlt, der schaut auch zwischen durch mal rein. Und bei bis zu 30 Lackschichten ist allein der Lackiervorgang ein wochenlangender Prozess. Lackieren, polieren, schleifen, wieder und immer wieder. Alles von Hand. „Wenn wir

hier ein Jahr oder länger ein Auto für einen Kunden bauen,“ sagt Oliver Kaps, „dann muss die Chemie stimmen.“ Nicht nur beim Anmischen des Lacks.

Das auch, damit auf Basis von Spies Hecker Lacken der 480er-Reihe ganz abgefahrene Sonderfarbtöne das Licht der Welt erblicken, denen der gelernte Illusionsmaler Kaps das gewisse Etwas mit selbst kreierten Farbpigmenten verleiht. Und: „Wir müssen den Kunden schon leiden können.“ Es kam einmal vor, dass er einen Aspiranten vom Hof warf, die Autoschlüssel hinterher. Ein Beweis dafür, dass man für Geld dann doch nicht alles kaufen kann. Die Kunden, Namen werden nicht genannt, kommen aus Königshäusern oder sind bekannte Musiker. Solche, die alles haben können und dann aber klaglos akzeptieren, dass die Warteliste der Wagenbauanstalt lang ist. Da muss man schon mal ein paar Jahre Geduld haben.

Geduld, die sich auszahlt, wenn sie irgendwann ihr Auto in Empfang nehmen. Und von Hamburg direkt durch nach Saint Tropez oder Sankt Moritz fahren. Das Gefühl, wenn sich das schwarze Tor langsam hinter ihnen schließt, wenn das Werk nach einjähriger Arbeit die Wagenbauanstalt verlässt? „Gut,“ sagt Oliver Kaps schlicht und zündet sich eine Zigarette an. „Gutes Gefühl, wieder jemanden glücklich gemacht zu haben. Das ist schließlich Sinn der Sache.“

Dann gönnen sich die Wagenbauer auch schon mal ein Glas Champagner und sinnieren über neue Projekte im Luxus-Segment: Kaps kreiert für eine französische Edelmarke Feuerzeuge, für deren Preis sich andere einen Kleinwagen kaufen. Und, neuester Plan: „Das teuerste Skateboard der Welt bauen.“ Es läuft gut in der Traumwelt des Illusionsmalers.

PROFI CLUB

NEUER TERMIN FÜR DAS THEMENFORUM

PROFI-CLUB TAGT VOM 13.-14. NOVEMBER 2020 IN GRASSAU

„Angesichts der momentanen Situation haben wir uns entschieden, das Profi-Club Themenforum in den November zu verschieben. Die Gesundheit unserer Mitglieder, aber auch die Sorge vor vielleicht weiter anhaltenden Reisebeschränkungen haben uns zu diesem Schritt bewogen.“ Bianca Leffelsend, Geschäftsführerin des Spies Hecker Profi-Club e.V., setzt dabei auf das Verständnis der Profis. Geplant ist das Treffen nun für den 14. November 2020 – wieder im Sporthotel Achenal in Grassau. Für die Gäste, die bereits am Vorabend anreisen, starten

wir mit einem gemeinsamen Abendessen im Sporthotel.

Zwar standen die Themen und Referenten bereits fest – aber in Hinblick auf den neuen Zeitpunkt behält sich Bianca Leffelsend noch Änderungen der Tagesordnung vor. „Sollten wir feststellen, dass bis November neue aktuelle Themen unsere Branche beschäftigen, werden wir diese kurzfristig auf die Tagesordnung setzen.“ Die geplanten Schwerpunkte des Treffens, die Referenten sowie die exakten Daten zum Themenforum erhalten die Mitglieder rechtzeitig vor dem Termin.

INFORMATION

Termin:
13.-14. November 2020

Zeit:
09:00 bis 14:00 Uhr

Anreise:
möglich am
13. November 2020

Ort:
Sporthotel Achenal
Mietenkamer Str. 65
83224 Grassau

Anmeldung:
über das Profi-Club-Sekretariat
(Tel. 0800/274 2582)



BRINGT UNS NACHHALTIGKEIT WEITER?

NACHHALTIGKEIT

Im Deutschen taucht das Wort erstmals im 18. Jahrhundert als Fachbegriff in der Forstwirtschaft auf. Damals wurden die deutschen Urwälder nahezu dem Erdboden gleichgemacht, weil für die wachsende Bevölkerung Feuerholz und Baumaterial benötigt wurde. Hilfe tat not. Und die funktionierte so: Für jeden Baum, der gefällt wurde, musste ein neuer gepflanzt werden. Damit auch die nächste Generation ihr Bedürfnis nach Wärme und Wohnraum befriedigen konnte. Übrigens verdanken wir dieser nachhaltigen Strategie, dass heute knapp ein Drittel der Republik mit Wald bedeckt ist.

HOHE QUALITÄT, GUTER PREIS. DIESE BEIDEN FAKTOREN ZÄHLEN SEIT JAHREN. KOMMT JETZT EIN NEUER ANSPRUCH HINZU?

Nachhaltigkeit. Jeder verwendet den Begriff, aber keiner kann ihn präzise erklären. Die UN haben 1987 festgehalten: „Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, welche die Bedürfnisse der gegenwärtigen Generation befriedigt, ohne die Fähigkeit zukünftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.“ Nachhaltigkeit in diesem Sinne umfasst also verantwortungsvolles Handeln in den drei Bereichen Ökonomie, Ökologie und soziale Gerechtigkeit. Alles klar?

Und was bedeutet dann Nachhaltigkeit für den Unternehmer? Für Sie. Vielleicht, dass Ihre Kinder freitags die Schule verlassen, mit Greta auf die Straße gehen und fragen, warum Sie ausgerechnet in der Automobilbranche arbeiten. Ihre Antwort, ganz reduziert: Weil es satt macht. Sie, Ihre Familie und Ihre Mitarbeiter. Zurück bleibt dann vielleicht doch der leise Gedanke: „Habe ich denn überhaupt die Möglichkeit, ökologisch nachhaltiger zu wirtschaften bei gleichzeitiger Wahrnehmung meiner ökonomischen und sozialen Verantwortung?“ Zurück auf Start. Braucht es denn Nachhaltigkeit? Und falls ja – wie können wir uns diesem Thema nähern. Ein Ansatz: Was verlangen die Kunden? Anders: Ist Nachhaltigkeit ein Wettbewerbsvorteil? Steigt der Gewinn? Und die Behörden. Sparen wir Steuern, wenn wir nachhaltig wirtschaften? Ist die Betriebsgenehmigung leichter zu bekommen? Gibt es etwa Zuschüsse? Und die Mitarbeiter? Habe ich mehr Chancen auf Fachkräfte, wenn ich ein nachhaltiger Betrieb bin? Oder ist es einfach nur der Wunsch, ein wenig Gutes zu tun? Im Trend zu schwimmen?

Der IDENTICA Partner Marko Franke ist ein Tesla Approved Bodyshop. Die Niggemeyer GmbH produziert Energie mit einem Blockheizkraftwerk. Und die Strakeljahn-Gruppe setzt – neben vielen anderen Projekten – auf die papierlose Verwaltung. Sind diese Unternehmer damit nachhaltig? An welchen Stellschrauben können oder müssen Sie drehen? Und wie können sie von „Ihrer“ Nachhaltigkeit profitieren? Lässt sich der Energieverbrauch beim Heizen, Lackieren und Trocknen reduzieren? Lassen sich mögliche technische Neuerungen realistisch finanzieren? Können Sie Ihre Belegschaft von geänderten Abläufen überzeugen? Ist sichergestellt, dass es keine Störungen in Ihren Prozessen gibt? Und wie reagieren Ihre Kunden?

Wir möchten Sie gerne bei der Suche nach Antworten auf diese Fragen begleiten – in unserem Schwerpunkt „Nachhaltigkeit“. Kein präziser Wegweiser für den nachhaltigen Betrieb – dafür ist das Thema zu komplex. Aber Auftakt zu einer ganzen Reihe von Themen, die sich im Jahr 2020 mit unserer ökologischen, ökonomischen und sozialen Verantwortung beschäftigen. Wenn Ihr Wille zur Veränderung da ist, gibt es auch Wege.

LACKMATERIALIEN DEUTLICH EFFIZIENTER



Dietmar Rausch, Product Marketing Manager Axalta Deutschland, ist seit über zwei Jahrzehnten in der Lackbranche unterwegs. In Sachen Nachhaltigkeit ist schon lange einiges in Bewegung, erklärt der langjährige Experte im Interview mit der color.news.

Herr Rausch, ist das Thema Nachhaltigkeit in der Lack-Branche relevant?

Definitiv, und zwar schon lange bevor das Thema in der Öffentlichkeit so präsent wurde. Denken Sie z. B. an das Lösungsmittelreduzierungs-gesetz, die sogenannte VOC-Verordnung im Jahre 2002. Für uns als Lackhersteller war dies bereits in den 90-er Jahren der Anlass, deutlich umweltfreundlichere Lacke auf Wasserbasis zu entwickeln. In dieser Zeit wurden auch die 2K-Deck- und Klarlacke auf High-Solid-Basis entwickelt. Der Festkörper der spritzfertigen Mischung wurde damit auf über 60% angehoben, was zu einer deutlichen Reduzierung von Lösemitteln beigetragen hat. Und unsere Kunden sind den Weg mitgegangen.

An welchem Punkt sind wir heute bei der Lackentwicklung angekommen?

Unser aktuelles Speed-TEC System setzt neue Maßstäbe. Hier ist die umweltfreundliche Kombination ausschlaggebend. Auf der einen Seite im System mit unserem bewährten umweltfreundlichem Wasserbasislack. Auf der anderen Seite gerade auch gemeinsam mit unserem neuen Speed-TEC Füller und Klarlack, die beide mit einer patentierten Technologie

„WIR BEWEGEN UNS IN DIE RICHTIGE RICHTUNG“

ausgestattet sind. Bei all diesen Produkten liegt der Nutzen darin, dass es sich um VOC-konforme Materialien handelt - mit der Eigenschaft bei wenig Energieeinsatz schnell und effizient zu trocknen. Hier kann z.B. die Trocknungstemperatur von 60°C um 20°C gesenkt werden – dies bei einer Trocknungszeit von circa 15 Minuten. Da-

durch wird dieses System hocheffizient in den Prozessabläufen des Lackierbetriebes. Die Einsparung an Energie ist erheblich und sichert einen enormen Beitrag zum Umweltschutz.

Also ist das Thema Nachhaltigkeit für Sie lösbar?

Wir bewegen uns als Branche sicherlich in die richtige Richtung. Aber in den Werkstätten erleben wir umfassende Abläufe, die sich nicht alle von heute auf morgen komplett direkt umstellen lassen. Denn das Thema ist komplex, hat viele Facetten und kann nicht nur unter einem Gesichtspunkt betrachtet werden. Chemie und Physik, Qualität und Kosten - alles muss passen. Und drehe ich an der einen Schraube, entsteht ggf. an anderer Stelle eine neue Herausforderung.

Wo sehen Sie konkrete Ansätze in der Werkstatt?

Natürlich zunächst bei der Steigerung der Effizienz. Das bedeutet nicht nur den Einsatz von hocheffizienten modernen umweltfreundlichen Produktsystemen allein. Es bezieht sich auch auf die organisatorischen Abläufe im Betrieb. Wie oft heize ich eine Kabine auf? Kann ich Restwärme nutzen? Wie lange steht das Tor offen? Daneben sind viele Hersteller dabei, umweltfreundlichere Varianten von Verbrauchsmaterialien wie Abdeckfolien oder Lackbecher zu entwickeln. Auch der Auftragswirkungsgrad der Spritzpistolen wird sicherlich weiterentwickelt - in allen Feldern ist derzeit viel Bewegung.

1 Dietmar Rausch, Product Marketing Manager Axalta Deutschland. Foto: Spies Hecker

BETRIEBE NUTZEN ENERGIEERSPARNISSE



Frau Markanian, eine Autolackiererei und ökologisches Bewusstsein – passt das zusammen?

Sogar sehr gut! In den letzten Jahren beschäftigen sich immer mehr Betriebe damit, wie sie Energie einsparen können oder mit Ressourcen besser umgehen. Hierzu bekommen wir sehr viele Anfragen.

Aus welchen Gründen beschäftigen sich die Werkstätten mit diesen Themen?

Zunächst einmal ist das Thema Nachhaltigkeit in den Medien und der Gesellschaft sehr präsent. Bei den Betrieben ist es meistens so, dass es einen konkreten Anlass gibt, sich mit diesen Fragen zu beschäftigen. Nehmen wir den Bereich Energieersparnis. Der kommt oftmals in den Blick, wenn ein Umbau oder ein Neubau ansteht. In der Regel stehen dann Möglichkeiten der Kostenoptimierung im Vordergrund, vor allem wenn größere Investitionen getätigt werden.

Wie sieht es mit Umwelt-Vorgaben etwa von Kommunen aus? Machen die den Unternehmen mitunter zu schaffen?

Das kann vor allem bei Neubauten der Fall sein. Neulich war ich bei einem Kunden, der in einem neuen Gewerbegebiet bauen wollte: da waren Energieeffizienzmaßnahmen Voraussetzung, um sich überhaupt in diesem Gewerbegebiet ansiedeln zu dürfen. Gerade in solchen Fällen gibt es verschiedene Möglichkeiten, Fördergelder zu beantragen.

Am Thema Nachhaltigkeit kommt also heute niemand mehr vorbei?

Das liegt vor allem an den steigenden Energiepreisen. Zwar betragen die Ener-

giekosten im Schnitt derzeit nur rund 2,7% vom Rohertrag, aber dieser Anteil wird in Zukunft sehr wahrscheinlich höher werden. Damit müssen sich die Betriebe auseinandersetzen. Und je nach Kundensegment könnten die Anforderungen steigen, was die umweltverträgliche Arbeitsweise des Betriebs angeht. Die sind bei einem Privatkunden, der seinen Tesla in die Werkstatt bringt, natürlich höher als im Bereich der Schadensteuerung.

Abgesehen von den Bemühungen um Energieeinsparung: Was kann ein K&L-Betrieb sonst noch tun?

Vieles. Strenger prüfen, ob ein Ersatzteil bestellt und geliefert werden muss oder ob nicht doch eine Instandsetzung möglich ist. Sparsamer mit Rohstoffen umgehen. Dazu gehört dann auch, dass man kleine Mengen Lack anmischt und so keinen Lack entsorgen muss. Das geht heute alles dank technischer Unterstützung, etwa mit dem Daisy Wheel. Und auch der Lack muss unter die Lupe. Wenn Sie ein Material verwenden, das nur kurz bei niedrigen Temperaturen getrocknet werden muss, ist das per se sparsamer und wirtschaftlich effizienter. Zudem haben wir festgestellt, dass moderne Multifunktionsarbeitsplätze ressourcenschonender sind.

Gesetz den Fall, ein Unternehmer plant einen energieeffizienten Umbau seines Betriebes. Was empfehlen Sie ihm?

Er sollte sich auf jeden Fall mit einem Energieberater in Verbindung setzen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, zum Beispiel Fördergelder des Bundes in Anspruch zu nehmen. Wir unterstützen hier gerne.

2 Marina Markanian, Betriebsberaterin bpr Mittelstandsberatung. Foto: bpr

WÄRME ERZEUGEN, ENERGIE GEWINNEN

MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN KÖNNEN MIT EINEM BLOCKHEIZKRAFTWERK IHRE KOSTEN SENKEN UND GLEICHZEITIG ETWAS FÜR DEN UMWELTSCHUTZ TUN.

Genau hinschauen – das tat Karl Niggemeyer, bevor er das Energiekonzept seines Unternehmens umstellte. Zwar hatte er bereits eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert. Doch was er aus dem süddeutschen Lackierbetrieb Beutinger hörte, machte ihn aufmerksam. Ein Blockheizkraftwerk (BHKW) zur effizienten Wärme- und Energieerzeugung. „Mein Vater reiste extra nach Bad Saulgau, um sich die dort schon bestehende Anlage anzusehen“, erinnert sich Mona Niggemeyer-Hollmann, geschäftsführende Gesellschafterin des Paderborner Lackierbetriebs.

Offenbar ein sehr überzeugender Ausflug, denn im Mai 2015 ließ Niggemeyer das erste BHKW-Systempaket in sein Unternehmen einbauen, um damit Wärme und Strom zu erzeugen. Schon drei Jahre später folgte das nächste Projekt - im Rahmen einer Betriebserweiterung erhielt

der erste smartblock aufgrund der guten Erfahrungen einen Zwilling Bruder. Mit diesem zweiten BHKW stehen dem westfälischen Lackierbetrieb seither zweimal 33 Kilowatt elektrische Leistung zur Verfügung.

Die eingesetzte Primärenergie Erdgas wird zu circa 67% in Wärme und zu rund 30% in elektrische Energie umgewandelt. Dipl. oec. Dieter Emig, Geschäftsführer der Emig GmbH: „Der Nutzungsgrad liegt bei ungefähr 97% und ist damit der klassischen Stromerzeugung in Großkraftwerken mit deren circa 40% Nutzungsgrad deutlich überlegen.“ Damit ist das ELA-Systempaket aus Sicht der Betreiber gut für die Umwelt und gut für den Geldbeutel. „Mit der erweiterten Anlage spart der Betrieb rund 40% seiner Energiekosten ein.“ Der produzierte Strom wird zu 70% im eigenen Betrieb verbraucht und

senkt damit deutlich den Stromeinkauf am Netz. Überschüssiger Strom wird in das öffentliche Stromnetz eingespeist und vergütet. Das von der EMIG GmbH gelieferte System trägt den Namen ELA (Energie für Lackierbetriebe). Das patentierte System wurde gemeinsam mit der WBT Vertriebs GmbH im bayrischen Einharding entwickelt und steht mittlerweile in 36 Lackierbetrieben. „Hier können wir die Vorteile unserer Anlagen sehr gut ausnutzen. Der hohe, nahezu kontinuierliche Wärmeverbrauch in Spritz- und Trockenkabine lässt sich einerseits gut planerisch berechnen, sichert andererseits die ständige Abnahme der vom BHKW produzierten Wärmemenge.“

So wundert es denn nicht, dass nach Aussage von Emig nahezu alle Kabinenhersteller mit dem Unternehmen zusammenarbeiten. Für Niggemeyer auch ein wichtiger Entscheidungsgrund. Siegfried Trawinski, ebenfalls geschäftsführender Ge-

sellschafter bei Niggemeyer: „Die Umrüstung der Kabinen erfolgte seitens der Hersteller – die Emig GmbH produziert die Wärme, speichert und verteilt diese und übernimmt die Bedarfssteuerung. Schnittstelle des Systems ist der Eintritt in den Wärmetauscher der Kabinen. Ab da ist der Kabinenhersteller verantwortlich – vorher Emig.“

Während die Trockner komplett auf die Wärmeversorgung aus dem Blockheizkraftwerk umgestellt wurden, blieben die Brenner an den Lackierkabinen erhalten. Siegfried Trawinski: „Eine reine Vorsichtsmaßnahme, um ggf. bei Systemausfall oder extrem niedrigen Außentemperaturen weiterarbeiten zu können. Doch bislang haben wir diese Situation noch nicht erlebt.“ Beide Blockheizkraftwerke funktionieren ohne Probleme, obwohl sie mit Ausnahme von wenigen Tagen im Hochsommer zwischen 6 und 21 Uhr permanent laufen.

Das Herz der Anlage sind die beiden Blockheizkraftwerke vom Typ smartblock 33, die von der Firma KW Energie GmbH & Co. KG stammen. Das Unternehmen aus dem oberpfälzischen Freystadt ist eines der wenigen verbliebenen selbständigen Unternehmen im BHKW-Markt und baut Dieselmotoren des Herstellers Kubota zu Industriegas-Triebwerken um. Dieter Emig: „Diese Methode hat den Vorteil, dass man einerseits einen robusten Motor hat, der auf zehn Jahre Laufzeit ausgelegt ist, und andererseits kostengünstiges Gas für den Betrieb des BHKW eingesetzt werden kann.“

Doch vor dem ersten Start steht eine umfassende, individuelle, projektbezogene Planung. Nicht allein der Energiebedarf der Kabinen muss ermittelt werden. Auch Fristen für Förder-

programme, die Energiekostenentwicklung und die vorhandene Gebäudesituation fließen in die Berechnung ein. „Die Einbindung eines wirtschaftlichen Blockheizkraftwerkes ist ein Thema für Spezialisten. Jeder unserer Kunden hat eine andere Kabinenausstattung, andere Durchlauf- und Arbeitszeiten“, so Emig. „Dies alles in ein funktionierendes System einzubinden, ist die Spezialität der EMIG GmbH.“ Insbesondere sorgen die patentierte Hydraulik in Verbindung mit der für Lackierbetriebe entwickelten Regelungstechnik dafür, dass die Blockheizkraftwerke auch im Sommer bei reduziertem Wärmebedarf Strom für den Eigenverbrauch produzieren. Prozesse, die auf der Steuerungsanlage oder dem Tablet online verfolgt werden können.

Trotz aller planerischen Aufgaben – am Ende lohnt sich das BHKW für Niggemeyer. „Die Preise für Flüssig- und Erdgas sind in den letzten fünf Jahren kontinuierlich gefallen, die Stromkosten dagegen kontinuierlich gestiegen“, rechnet Emig vor. „Zusätzlich zu diesem Preisvorteil macht sich die Förderung auf Basis des Kraft-Wärme-Kopplungsgesetzes bezahlt. Für die interne Nutzung gibt es vier und für die Netzeinspeisung sogar acht Cent Förderung pro Kilowattstunde Strom.“ Darüber hinaus können Betriebe, die sich ein Blockheizkraftwerk einbauen lassen, auf Fördertöpfe wie z.B. den der Kreditanstalt für Wiederaufbau zurückgreifen. Nach Emigs Aussage amortisiert sich ein BHKW – natürlich abhängig von der Leistung der Anlage und der Einbausituation im jeweiligen Betrieb – im Schnitt schon nach fünf Jahren.



- 1 Die geschäftsführenden Gesellschafter Mona Niggemeyer-Hollmann und Siegfried Trawinski freuen sich über 40% weniger Energiekosten. Foto: color.news
- 2 Dieter Emig konzipierte das BHKW-Systempaket und kümmert sich auch um die Förderanträge. Foto: color.news
- 3 Herzstück der Anlage ist ein smartblock 33 der Firma KW Energie. Foto: color.news
- 4 Betrieb Niggemeyer
- 5 Siegfried Trawinski lobt die Zuverlässigkeit der BHKW-Anlage. Foto: color.news

NACHHALTIGKEIT – EIN THEMA FÜR DIE VERSICHERUNGEN?

PAPIERLOSES BÜRO, UMWELTGERECHTE ENERGIE ODER REPARIEREN STATT ERNEuern. DAS SPEKTRUM DER NACHHALTIGKEIT IST GROSS. ABER GIBT ES HEUTE SCHON KLARE FORDERUNGEN DER KUNDEN AN DIE KAROSSERIE- UND LACKIERWERKSTÄTTEN?

Ist die Nachhaltigkeit ein Thema für die Kunden der Karosserie- und Lackierbetriebe? Zu den größten Auftraggebern gehören zum Beispiel die Versicherer. Spielt es für sie bei der Entscheidung für oder gegen eine Werkstatt bzw. ein Werkstattnetz eine Rolle, ob die Betriebe um nachhaltige Prozesse bemüht sind? Fragen wir doch einfach einmal drei der größten deutschen Kfz-Versicherer, ob und ggf. wie sie mit dem Komplex Nachhaltigkeit umgehen.

Immerhin haben alle drei den Begriff bereits im Blickfeld. Die Allianz gibt auf Nachfrage an, dass man als Unternehmen seit vielen Jahren engagiert sei, umweltbewusst und nachhaltig zu arbeiten. Als Beweis bietet sie im Internet einen englischsprachigen Nachhaltigkeitsbericht an. Die HUK-Coburg erklärt, dass im Rahmen des nachhaltigen Handelns „die Aspekte Kapitalanlage, Compliance, Datenschutz sowie Umweltbelange“ hohe Aufmerksamkeit genießen und behandelt diese Themen im nichtfinanziellen Bericht. Die R+V legt

einen mehr als 100-seitigen Nachhaltigkeitsbericht vor und teilt auf Anfrage mit, Nachhaltigkeit sei seit jeher Bestand der Unternehmenskultur.

Klingt gut – doch wirkt sich dieses Bewusstsein auch auf das Handeln – sprich: das Geschäft mit den Werkstätten – aus? Oder ganz gezielt die Frage: Spielt es für die drei Versicherer eine Rolle bei der Auswahl der Werkstätten, ob diese sich um nachhaltiges Wirtschaften bemühen? Die Allianz antwortet hier recht allgemein. Man prüfe im Werkstattnetzwerk stetig, wie man einen eigenen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten könne - dies sei ein wichtiges Thema. Martin Meier, Kfz-Versicherungsexperte der R+V, hierzu: „Bei Vertragsabschluss werden von den Dienstleistern Kriterien wie ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung abgefragt und eingefordert.“

Konkreter gestalten sich die Aussagen der HUK-Coburg: Zusammen mit den 1.600 Partnerwerkstätten habe man schon früh auf eine papierlose und somit ressourcenschonende Kommunikation umgestellt. „Darüber hinaus ist die HUK-Coburg als Gesellschafter des KTI (Kraftfahrzeugtechnisches Institut) auch an der (Weiter-)Entwicklung effizienter und damit ressourcenschonender Reparaturmethoden beteiligt. Grundsätzlich favorisieren wir, sofern möglich, das Instandsetzen von Teilen vor dem Austausch“, so die Auskunft der Pressestelle.



LEASING UND FUHRPARK STEHEN AM ANFANG

„Bislang steht das Thema Nachhaltigkeit bei der Entscheidung für oder gegen ein Werkstattnetz bei den großen Leasing- und Flottenanbietern nicht im Zentrum des Entscheidungsprozesses.“ so Stephan Ortmann, FLI Manager Axalta. Er kennt jedoch erste Unternehmen, die ihre Kriterien um den Punkt Umwelt ergänzen. „Hier sind es dann

Themen wie die Entsorgung oder der Umweltschutzbeauftragte des Werkstattpartners, der in diesen Listen auftaucht.“ Dennoch geht Ortmann davon aus, dass Umwelt und Nachhaltigkeit in Zukunft mehr ins Blickfeld rücken. Aus diesem Grund, so der Experte, hat RepScore.Net entsprechende Profilfragen bereits in seine Kriterienliste aufgenommen.

IDENTICA WÄCHST WEITER

PRÄSENZ DES WERKSTATTSYSTEM IM DEUTSCHEN MARKT WIRD DURCH NEUE MITGLIEDER WEITER GESTÄRKT.

Es geht weiter voran. Gleich vier neue Partner mit weiteren insgesamt sieben Standorten sind dem Werkstattssystem in den letzten Monaten beigetreten. Karsten Stöcker, Netzwerke Manager von IDENTICA: „Mit diesen erfolgreichen, kompetenten Unternehmen festigen wir unsere erfolgreiche Position im Markt. Mehr Präsenz, mehr Nähe – damit rücken wir stärker ins Blickfeld aller Kundengruppen. So bestätigt IDENTICA seine Rolle als starkes, marktgerechtes Netzwerk.“

In Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen stößt die Strakeljahn-Gruppe mit vier Niederlassungen in Osnabrück, Münster, Georgsmarienhütte und Lingen dazu. Für Geschäftsführer Gerhard Strakeljahn lag die Entscheidung auf der Hand, denn die Kölner Niederlassung ist bereits seit sechs Jahren IDENTICA-Betrieb. „IDENTICA hilft uns erwiesenermaßen bei der optimalen Strukturierung unserer Abläufe,“ betont Strakeljahn. Gerade Routineterminale, die im Alltag schon einmal aus dem Blick geraten, liefern reibungslos. Alles im jährlichen Fragenkatalog des Werkstattsystems enthalten.



Planungsbild

Auch im Lackier Center Glauchau in Sachsen läuft derzeit die Umstellung auf IDENTICA. „Alles funktioniert reibungslos.“ so Betriebsleiter Sven Göbel. Eigner des Lackier Centers sind fünf Autohäuser, die hier gemeinschaftlich kleinere Schäden beheben und Lackierarbeiten durchführen. Insgesamt 26 Mitarbeiter gehören zu dem Team. Man habe sich für IDENTICA entschieden, weil es ein Qualitätssiegel sei, erklärt Göbel. Mit IDENTICA seien die hohen Anforderungen der Versicherungen bei der Schadensbehebung zuverlässig erfüllt.



Planungsbild

Frauke Bienhaus-Randt vom Lackierfachbetrieb Bienhaus im hessischen Allendorf geht ebenfalls davon aus, durch IDENTICA neue Kunden im Bereich Schadensteuerung gewinnen zu können. „Für uns ist IDENTICA eine besondere Auszeichnung des Betriebs,“ so die Geschäftsführerin. Sie freut sich auch auf den fachlichen Austausch mit anderen Betriebsinhabern in dem starken Netzwerk. Für die Lackiererei mit ihren 16 Mitarbeitern soll die Umstellung bald beendet sein.



Planungsbild

Außerdem mit an Bord: die FormPur GmbH im baden-württembergischen Heidenheim. Hier ist die Umstellung bereits vollzogen und die 15 Mitarbeiter reparieren und lackieren nun nach IDENTICA-Standards. „Wir bedienen Privatkunden, Schadensteuerer und Autohäuser,“ erläutert Geschäftsführer Josef Critelli, „und in allen Kundensegmenten ist IDENTICA ein wichtiges Gütesiegel.“ Spezialgebiet des Betriebs ist die Caravan-Reparatur.



Planungsbild

FRANK FORST NEUER LEITER DIREKTVERTRIEB

ERFAHRENER MANAGER SETZT WEITER AUF INDIVIDUELLE UNTERSTÜTZUNG DER BETRIEBE.

Frank Forst führt seit dem 1. Februar 2020 als neuer Vertriebsleiter Refinish Deutschland den Direktvertrieb der Konzernmarken Spies Hecker und Standox. Mit Forst setzt Axalta auf einen erfahrenen, anerkannten Branchenexperten, der seine Karriere 1997 bei der Spies Hecker GmbH in Köln startete. Seit 2014 verantwortete Forst als Technical Manager Deutschland unter anderem das Trainings-, Technik-, Produkt- und Farbmanagement innerhalb von Axalta Coating Systems. Zuvor übernahm er zahlreiche Funktionen im In- und Ausland. Internationale Erfahrungen sammelte Frank Forst u.a. als Technical Manager Asia, Sales & Key Account Manager Europa sowie Global Key Account Manager. Einen wesentlichen Teil seiner Arbeit sieht er darin, den Betrieben im Markt individuelle Unterstützung zu liefern – mit effizienten Produkten, mit permanentem Zufluss an Know-how, mit innovativem Marketing und aktiver Lobbyarbeit. Eine Strategie, in der die beiden Marken weiterhin eine wichtige, eigenständige Rolle spielen werden.



Frank Forst

AUDURRA MIT BREITEM ZUBEHÖRSORTIMENT

VERKAUF JETZT AUCH ÜBER DEN SPIES HECKER WEBSHOP.

Von Experten getestet und freigegeben - mit der Marke Audurra steht den Kunden von Spies Hecker ein neues, breit angelegtes Zubehörsortiment zur Verfügung. Besonderheit: In vielen Produktgruppen finden sich zwei alternative Qualitäten. So kann der Betrieb seine Bestellung individuell auf die jeweiligen Anforderungen abstimmen. Zudem erleichtert die Aufnahme der Artikel in den Spies Hecker Webshop das gesamte Bestell- und Rechnungswesen.

Ziel ist es, den Lackierern im Bereich der Reparaturlackierung Pkw und Nutzfahrzeuge ein optimal auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Sortiment anzubieten. Die Artikel entsprechen den hohen Qualitätsstandards von Spies Hecker. Alle Audurra-Produkte sind in regionalen Training Centern von erfahrenen Lackierern ausgiebig getestet und freigegeben worden.

Das Angebot von Audurra im Spies Hecker Webshop umfasst unter anderem Schleifmittel, Abdeckbänder und -folien, Nitrilhandschuhe, technische Tücher, Mischbecher, Rührstäbe und Lackierständer. Schritt für Schritt wird das Produktportfolio dabei durch professionelle Produkte erweitert. Zu finden ist das Sortiment von Audurra im Spies Hecker Webshop unter der URL <https://t1p.de/audurra>.



Adurra – professionelles Zubehör vom Schleifpapier bis zum Lackierständer.

EFFIZIENTER ARBEITEN MIT DEM NEUEN ETIKETTENDESIGN

SCHNELLERE ZUORDNUNG UND BESSERE ÜBERSICHT BESCHLEUNIGEN DIE PROZESSE.

Verständlicher. Eindeutiger. Klarer. Das neue Etikettendesign von Spies Hecker trägt entscheidend zur Optimierung der Werkstattabläufe bei. Ziel der Entwickler war es, von der Lagerhaltung bis hin zum Mischprozess alle Schritte sicherer, effizienter und schneller zu gestalten. Umgesetzt wird dies durch eine verbesserte Kennzeichnung und farblich konsequente Einordnung der Materialien.

Auffälligstes Merkmal ist zunächst die deutlich vergrößerte und damit besser erkennbare Produktnummer. Ergänzt wird diese durch den sogenannten Technologiestreifen. Er kennzeichnet durch seine eindeutige Farbgebung, welche Technologie in der Dose steckt. Vier spezielle Farben oberhalb des Streifens weisen zudem auf die jeweilige Produktgruppe hin. Das vermeidet kostenintensive Verwechslungen – z.B. zwischen Härtern und Verdünnern.

Neu auf jeder Dose ist auch das Systemlogo. Das Symbol verdeutlicht, welche Produkte am besten zusammenpassen und damit am effizientesten verarbeitet werden können. Ebenfalls optimiert: Füller und Grundierungen tragen jetzt auf der Vorderseite einen gut sichtbaren Punkt, der den Farbton des Materials angibt. Interessant für alle Verarbeiter von Permafleet®-Produkten: Neben dem Technologiefarbtönen zeigen die Gebinde ein zusätzliches Symbol auf dem Etikett. Dieses beschreibt, ob sie für Nutzfahrzeuge oder Industrieanwendungen bestimmt sind. Das neue Etikettendesign fließt ab sofort in die Produktion ein.



MEHR SPEED, WENIGER ENERGIE

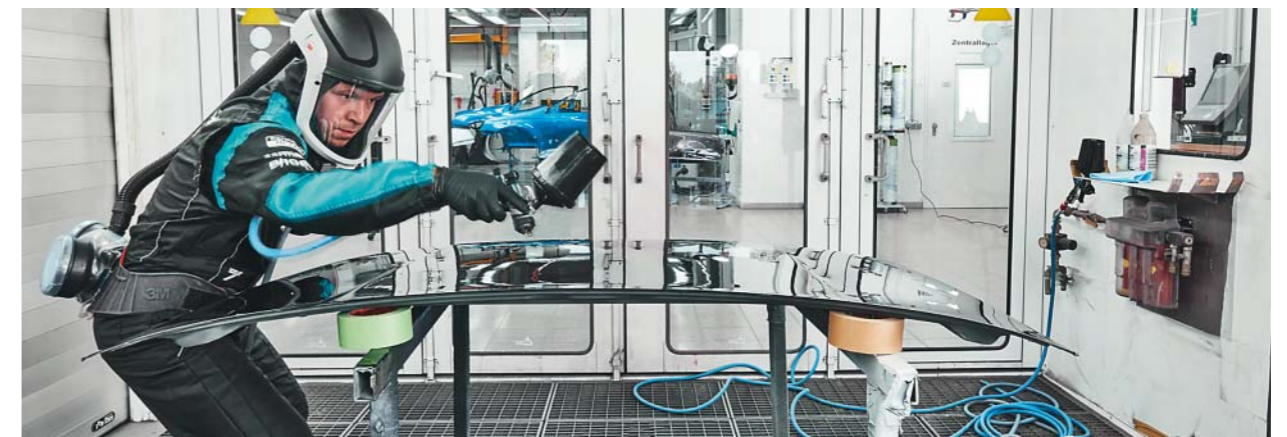
DER PERMASOLID SPEED-TEC KLARLACK 8810 VERKÜRZT PROZESSZEITEN DEUTLICH.

Schnell, schneller, Speed-TEC. Ab sofort vervollständigt der neue Permasolid Speed-TEC Klarlack 8810 das innovative System. Er verkürzt die Prozesszeiten weiter deutlich. In der Praxis zeigte sich, dass ein gesamter Reparaturprozess in unter einer Stunde möglich ist. Vorteile: Das Fahrzeug kann in kürzester Zeit ausgeliefert werden. Gleichzeitig verringern sich die Energiekosten mit dem Speed-TEC System deutlich. Denn der Speed-TEC Klarlack lässt sich bei 40 °C bzw. 20 °C trocknen. Damit können sowohl mehr Kabinendurchgänge erzielt als auch die Energiekosten deutlich reduziert werden.

Der Speed-TEC Klarlack 8810 zeichnet sich durch hohe Füllkraft, flexible Anwendung und ausgezeichnetes Standvermögen aus. Die Spritzviskosität und damit verbundene Füllkraft sorgt dafür,

dass kleinere Stippen oder Staubpartikel gut abgedeckt werden können. Dadurch reduziert sich der Polieraufwand. Die schnelle Durchhärtung verbessert den Durchsatz. Nach nur zehn bis 15 Minuten bei 40°C Objekttemperatur können die Fahrzeuge bereits aus der Kabine geholt werden. Nach der Abkühlzeit kann bereits frühzeitig mit dem Polieren gestartet werden.

Die von den Autoserienherstellern angebotenen Farbtöne mit eingefärbten Klarlacken werden bei den Autofahrern immer beliebter. Um diesen Effekt auch im Reparaturprozess jederzeit nachzubilden, kann der neue Speed-TEC Klarlack 8810 mit den Permasolid® Klarlack Color Additiven eingefärbt werden. Zur Lackierung von Kunststoff teilen wird das Permasolid® Elastic Additiv 9050 verwendet. Zudem kann mit ihm bei der Verarbeitung im Speed-TEC System auf die Härtung des Hi-TEC Basislack 480 verzichtet werden.



Expressreparaturen werden mit dem neuen Speed-TEC Klarlack 8810 zum lukrativen Geschäftsfeld.

IMMER AUF DER HÖHE

MARC BROCKÖTTER SIEHT IN DER DIGITALISIERUNG GROSSE CHANCEN FÜR DIE BRANCHE.

Als Marc Brockötter noch auf den Dächern der Stadt herumkletterte, da war vor allem eines wichtig: sicherer Stand und guter Überblick. Das hat er früh verstanden. Mit 18 ging er in die Dachdeckerlehre, einige Zeit später folgte der Dachdeckermeister. Zwölf Jahre sah er sich die Welt von oben an. Anpacken war schon immer seins – warum also nicht 2008 in den Lack- und Karosseriebetrieb des Schwiegervaters wechseln? Dachdeckerkluft gegen Lackierer-Overall getauscht, den Karosseriebaumeister obendrauf gesattelt. Ein Handwerk-Allrounder.

Marc Brockötter ist neben seinem Schwiegervater Gerhard Strakeljahn Geschäftsführer der Strakeljahn-Gruppe. 185 Mitarbeiter an fünf Standorten, das erfordert gute Organisation und effiziente Abläufe. Brockötter setzt auf flache Hierarchien und schnelle Abstimmung untereinander – Lean Management ist für ihn die beste Art, sein Unternehmen in Bewegung zu halten. Jeder kann sich mit Vorschlägen einbringen. Wenn ein Lackierer einen Arbeitsablauf für verbesserungswürdig hält, wird solange optimiert, bis es besser läuft.

Die Woge der Digitalisierung, das Schwappen der künstlichen Intelligenz in den Werkstattalltag – der 42-jährige hat keine Angst davor. Im Gegenteil: Er surft auf der Welle. „Die Digitalisierung ist eine Riesenchance, unsere Abläufe effizienter zu gestalten.“ Beispiele dafür hat er reichlich. Eines hängt im Münsteraner Betrieb im Flur an der Wand vor dem Umkleideraum. Ein Tablet, in das jeder Mitarbeiter seine Urlaubswünsche eingeben kann. Früher konnte es bis zu drei Wochen dauern, bis Urlaub genehmigt wurde, denn der Postordner ging nur einmal wöchentlich in die Zentrale. Jetzt sind die Urlaubsanträge nach spätestens drei Tagen bearbeitet. Bequemer für alle.

Bei einer anderen Innovation von Brockötter geht's nicht nur um Bequemlichkeit. Es geht ganz simpel: um Geld. Viel Geld. Irgendwann hatte er einmal ausgerechnet, dass nur das Ausfüllen der Papiere für die Lagerhaltung jeden der fünf Betriebe pro Jahr das Monatsgehalt eines Lackiermeisters kostet.

Vermeidbarer Papierkram, so lautete die Erkenntnis von Brockötter, nachdem er sich einen Tag im Büro eingeschlossen hatte. Und entwickelte die Software Stock Control. Softwareprogrammierung hat sich der Autodidakt selbst beigebracht: „Man kann schließlich alles lernen.“ Jetzt bestellt jeder Mitarbeiter ganz einfach mit ein paar Klicks. Nebenbei hat sich ergeben, dass die Lackierer ihr Lager nun selbst sortieren. Nicht so, wie es von oben vorgegeben ist, sondern so, wie es zu ihren Abläufen am besten passt. Weiterer Nebeneffekt: eine Papierersparnis von über 80%.

Wenn Brockötter eine neue Idee hat, dann stellt er sie seinen Mitarbeitern vor. „Wenn ich meine Leute nicht mitnehme, ist das für alle frustrierend,“ sagt er. „Ich kann nicht erfahrenen Profis einfach etwas Neues vorsetzen und sagen: Macht mal! Die müssen beim Findungsprozess dabei sein. So steigt die allgemeine Zufriedenheit.“ Die allgemeine Zufriedenheit steigt auch, wenn die Werkstatt ohne Mehrkosten auf angenehme 20°C geheizt werden kann. Ein eigenes Blockheizkraftwerk macht es möglich. Eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach hilft ebenfalls dabei, die Ökobilanz zu verbessern. Das Unternehmen konnte dadurch die Energiekosten im Jahr um 25.000

Euro senken. Und das, obwohl man in Münster mit einer komplett neuen Halle großzügig angebaut hat.

„Man muss in Bewegung bleiben,“ ist das Credo von Brockötter. „Stillstand ist immer Rückschritt.“ Sorgen um die Zukunft macht er sich nicht. Zweifel? Fehlanzeige. Digitalisierung und Nachhaltigkeitsbestrebungen regen ihn zu Innovationen an. Wie sieht es mit dem Thema E-Mobilität aus, das aktuell gerade für die Lackierwerkstätten eine Herausforderung ist? Der Betrieb in Köln ist Tesla-zertifiziert, in allen anderen Betrieben haben die Mitarbeiter die E-Mobilität-Schulungen bereits abgeschlossen. Und was wäre, wenn dann doch die Brennstoffzelle der Antrieb der Zukunft werden würde? „Dann bilden wir uns eben weiter.“ Denn man kann schließlich alles lernen. Vor allem, wenn man sicher steht und einen guten Überblick hat.

Marc Brockötter: Den Blick immer nach vorn gerichtet
Foto: Lars Berg



“DIE DIGITALISIERUNG IST EINE RIESENCHANCE, UNSERE ABLÄUFE EFFIZIENTER ZU GESTALTEN”



“MEIN MANN IST FÜR DAS TECHNISCHE ZUSTÄNDIG. MEIN SOHN KÜMMERT SICH UM DIE KAUFMÄNNISCHEN THEMEN.” – RITA FALKENSTEIN

Teamarbeit – gemeinsam stellt sich das Unternehmen den künftigen Herausforderungen. Foto: Lippstadt am Sonntag

WENN DER VATER MIT DEM SOHNE

70 JAHRE FALKENSTEIN – DER LIPPSTÄDTER LACKIERBETRIEB FEIERT EIN GANZ BESONDERES JUBILÄUM

Wenn eine Familie über sieben Jahrzehnte einen Betrieb führt, schweißt das zusammen. Mit den Familienmitgliedern, den Mitarbeitern und deren Familien und auch mit dem Spies Hecker Kundenberater. Ein Besuch bei Familie Falkenstein im nordrhein-westfälischen Lippstadt.

„Einen Familienbetrieb zu führen, das macht stolz. Es ist aber auch eine Menge Verantwortung. Für die eigene Familie, für die Mitarbeiter und deren Familien“, sagt Johannes Falkenstein. „Man ist schließlich teilweise über Jahrzehnte miteinander verbunden.“ Der 33-Jährige führt die Fahrzeuglackiererei Falkenstein mit sechs Mitarbeitern in dritter Generation. 70 Jahre ist der Familienbetrieb in Lippstadt jetzt geworden. Anlass für Spies Hecker Kundenberater Georg Flack, sich mit Geschenk auf den Weg zu machen, um zu gratulieren. Denn sieben Jahrzehnte in Familienhand – das gibt’s nicht oft.



Jubiläum in Lippstadt. Gundolf Oelmüller (Spies Hecker Anwendungstechniker), Johannes Josef Falkenstein, Johannes Falkenstein Junior, Georg Flack (Spies Hecker Kundenberater)
Foto: Spies Hecker

Hubert Homberg gründet den Meisterbetrieb 1949, sein erster Lehrling ist Josef Falkenstein. Als Hubert Homberg 1952 bei einem Unfall ums Leben kommt, führt seine Witwe Anna den Betrieb weiter. Sie und Josef Falkenstein heiraten 1959 und aus der Lackiererei Homberg wird die Lackiererei Falkenstein. Für Privatkunden wird dort (fast) alles lackiert, was Räder hat: PKW, Traktoren, Wohnmobile. 1991 übernimmt dann Sohn Johannes Josef die Geschäfte. Seit dem 1. Januar 2018 führt er den Betrieb gemeinsam mit seinem Sohn Johannes. Wie das so klappt mit der geteilten Chefrolle? Auskunft gibt’s bei Rita Falkenstein, Ehefrau des einen, Mutter des anderen: „Mein Mann ist Fahrzeuglackierermeister und für das Technische zuständig. Mein Sohn ist studierter Betriebswirt und kümmert sich um die kaufmännischen Themen.“

Langsam aber sicher wollen sie und ihr Mann sich aus dem Alltagsgeschäft zurückziehen; in etwa fünf Jahren soll der Sohn komplett übernehmen. Der sieht eine Menge Herausforderungen auf sich zukommen. Die E-Mobilität ist nur ein Beispiel. Wenn er drei Mitarbeiter ein paar Tage auf Hochvolt-Lehrgänge schicken muss, damit sie den Umgang mit E-Autos lernen, fehlen die natürlich im Alltagsgeschäft. Dazu zahlreiche neue Gesetze und Vorschriften, die für kleine Karosserie- und Lackbetriebe nicht immer leicht umzusetzen sind. Nichtsdestotrotz: Johannes Falkenstein bleibt optimistisch.

Wenn sich auch vieles ändert – einiges bleibt. Bestes Beispiel dafür: die Zusammenarbeit mit Spies Hecker. Die besteht „schon immer“, überlegt Rita Falkenstein und sucht nach der ältesten Rechnung, die sie noch hat. Die ist über eine Lacklieferung aus dem Jahr 1957.

SATA® Frühjahrsaktion
ab 01.04.2020 – solange der Vorrat reicht

SATA
German Engineering

Frühjahrsaktion In guter Begleitung

Ob **Casual** als angesagter Alltagsbegleiter, **Business** als Handgepäck für Geschäftsreisen oder für den **Sport** als Workout Must-have: mit dem SATA Weekender sind Sie top ausgestattet.

Ab dem 01.04.2020 erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden SATA Fachhändler einen limitierten SATA Weekender zu jeder SATAjet X 5500 (alle Technologien und Ausführungen) dazu.

Weitere Infos: www.sata.com/weekender



DER FRÜHE VOGEL

ALS TESLA APPROVED BODYSHOP GEHÖRT DAS UNTERNEHMEN VON MARKO FRANKE (NOCH) ZU DEN ELEKTROPIONIEREN UNSERER BRANCHE.



Zäh war es in den ersten Jahren. Doch derzeit wächst die Dynamik. Elektro wird salonfähig. Einer der ersten Hersteller, die den Markt aufrollten, war und ist Tesla. Und einer der ersten Lackier- und Karosseriebetriebe, die hierzulande eine Zulassung als Tesla Approved Bodyshop erhielten, ist IDENTICA Franke im thüringischen Ellichleben. Warum er in das Thema investiert? Und weshalb er hier Chancen für sein Unternehmen sieht? Fragen, die Marko Franke persönlich beantwortet.

Herr Franke, wie und warum wird man Tesla Approved Bodyshop?

Die Bewerbung als Tesla Approved Bodyshop habe ich vor mehr als zwei Jahren angestoßen. Das Thema Elektromobilität stand damals noch eher in den Startlöchern. Und genau darin sah ich unsere Chance, diese Leistung als neues Geschäftsfeld für uns aufzugreifen. Darin bestärkten mich auch Kontakte aus der Branche, die Karosserie- und Lackinstandsetzung für Tesla ebenfalls ein interessantes und vor allem zukunftsorientiertes Geschäft einschätzen.

Wie schnell konnten Sie Ihr Vorhaben umsetzen?

Der gesamte Prozess von der ersten Kontaktaufnahme bis hin zur endgültigen Zertifizierung hat 18 Monate gedauert. Damit verbunden waren sehr viele und aufwendige Investitionen und spezielle Aus- und Weiterbildungen.

Seit wann haben Sie die Zulassung und welche Arbeiten dürfen Sie ausführen?

Seit Dezember 2019 sind wir offiziell Tesla Approved Bodyshop und dürfen sämtliche Reparatur- und Garantiarbeiten an allen Tesla-Fahrzeugen durchführen.

Mussten Sie organisatorische Abläufe ändern, Sicherheitskriterien anheben, Brandschutzkonzepte erstellen?

Die organisatorischen Abläufe bei der Arbeit an Tesla lassen sich sehr gut mit unserem laufenden Geschäftsbetrieb vereinen. Bezüglich der Arbeitsplatzausstattung haben wir im Rahmen der Zertifizierung einen vollausgestatteten Aluminium-Arbeitsplatz und drei Arbeitsplätze geschaffen. Hierfür wurde eine neue Halle an die bestehende angebaut und das entsprechende Equipment angeschafft. Die Investitionen belaufen sich insgesamt auf rund eine halbe Million Euro, zuzüglich des administrativen Aufwands und der Arbeitszeit.

Gibt es Unterschiede in der Zusammenarbeit mit Tesla und anderen Herstellern?

Der wohl gravierendste Unterschied in der Zusammenarbeit im Vergleich zu anderen Herstellern ist die englische Sprache. Jeder Vorgang und jeglicher Schriftverkehr erfolgen ausschließlich auf Englisch. Die Anforderungen an die Qualität sind hoch, doch da dies unseren eigenen hohen Qualitätsanforderungen entspricht, unterscheiden wir hier nicht gegenüber anderen Herstellermarken.

Wie viele Mitarbeiter sind bei Ihnen in das Arbeitsumfeld Tesla eingebunden?

Inklusive der administrativen Bereiche sind fünf Mitarbeiter in das Thema Tesla involviert.

Wie steht Ihr Team zu Tesla bzw. Elektromobilität?

Das Interesse der Mitarbeiter am Thema Elektromobilität ist vorhanden. So wie alle Neuerungen wird auch dieser Geschäftsbereich mit Interesse betrachtet. Die Bereitschaft zu Weiterbildungen, Schulungen und Kennenlernen ist sehr groß.

Verändert sich das Werkstattbild durch Tesla bzw. mehr Elektromobilität?

Ein Tesla hebt sich von seiner Erscheinung bis hin zu den Reparaturverfahren

von anderen Fahrzeugen ab und hat somit schon einen gewissen Alleinstellungswert. Nach meiner Einschätzung wird es zukünftig immer mehr E-Fahrzeuge geben, die sich nach und nach in das Werkstattbild integrieren werden.

Ist die Reparatur von Tesla für Sie ein Imageprojekt oder ein Geschäftsmodell?

Die Reparatur von Tesla-Fahrzeugen ist momentan ein Nischen-Produkt, das sich meiner Meinung nach gerade rasant zu einem Geschäftsmodell entwickelt. Sicher ist Tesla hierbei ein Vorreiter für E-Fahrzeuge anderer Hersteller. Als zukunftsorientiertes Unternehmen wäre es ein Fehler, hier nur oder überwiegend den Imagevorsprung zu sehen. Für uns handelt es sich bei Tesla um einen entscheidenden Part der zukünftigen Mobilität.

Vermarkten Sie oder vermarktet Tesla Ihr Angebot aktiv?

Tesla-Besitzer werden vom Hersteller aktiv auf unsere Leistungen aufmerksam gemacht und uns direkt zugewiesen. Durch Mund-zu-Mund-Propaganda und diverse Öffentlichkeits-Beiträge wird die Vermarktung zusätzlich angetrieben.

Wissen Sie, wie viele Partner Tesla sucht bzw. in Deutschland zulässt?

Eine Zahl kann ich Ihnen hier nicht nennen. Jedoch baut Tesla seine Kapazitäten in Deutschland und Europa kontinuierlich aus, somit werden auch noch weitere

Partner hinzukommen. Tesla achtet dabei präzise auf die jeweilige Nachfrage.

Wie schaut es mit E-Fahrzeugen anderer Hersteller aus?

Derzeit haben wir noch keine E-Fahrzeuge anderer Hersteller im Werkstattbetrieb. Zukünftig wird aber auch das mit Sicherheit der Fall sein.

Würden Sie diesen Weg wieder beschreiten?

Meiner Meinung nach steht die Elektromobilität vor einem Durchbruch auf dem deutschen Markt. Hierbei spielen viele Faktoren - unter anderem staatliche Auflagen und natürlich auch gewisse Förderungen - eine Rolle. Trotz der teilweise noch ungelösten Fragen bin ich sehr froh, frühzeitig in das Thema eingestiegen zu sein. So konnte ich die Entwicklung und die vorhandenen Potenziale von Beginn an mit ausschöpfen und für unsere Firma weiterentwickeln, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig und vor allem erfolgreich sein zu können.

Vielen Dank für das Gespräch.



1950 siaspeed – MIT VOLLGAS ZUR PERFEKTEN OBERFLÄCHE

- Hochleistungsschleifmittel mit hoher Abtragsleistung
- hohe Standzeit durch geringes Verstopfen
- feine Oberflächen für sichere Überlackierbarkeit

www.sika.de/automotive-repair

AUTOMOTIVE REPAIR | KAROSSERIE
WORKS WITH SIKA | LACK
AUTOGLAS



BUILDING TRUST



HERKULES HEBEBÜHNEN IN FRISCHER FARBE

Mit einer aufgefrischten Farbgebung starten die Pkw-Hebebühnen von Herkules ins neue Jahrzehnt. Das Unternehmen hat das typische Herkules-Blau-Gelb durch ein elegantes Blau-Grau als Standard-Lackierung abgelöst. Den Impuls gaben die positiven Rückmeldungen der Kunden zur Farbgebung der Herkules AirgoMatic 3213.

Hintergrund ist laut Herkules dabei auch der Wunsch nach einer konsequenten, einheitlichen Farbgebung bei der Werkstattausrüstung. Diesem Trend folgen nun alle neuen Herkules-Pkw-Hebebühnen durch ihr modernes Erscheinungsbild im Standard-Farbtönen. Natürlich können Werkstätten weiterhin auch alle Hebebühnen des Herstellers in kundenspezifischen Sonderfarben ordern.



Elegantes Blau-Grau ersetzt bei allen Herkules-Hebebühnen die bisherige Farbgebung in Blau und Gelb. Foto: Herkules

SATA STARTET FRÜHJAHRSAKTION

PISTOLE FÜR DEN JOB, REISETASCHE FÜR DIE FREIZEIT. DIESES KOMBIANGEBOT GILT AB 1. APRIL 2020 BEI KAUF EINER SATAJET X 5500 – SOLANGE DER VORRAT REICHT.

Anspruchsvolle Lacksysteme und neue Verarbeitungsempfehlungen schaffen neue Möglichkeiten, stellen aber den Lackierer auch vor neue Herausforderungen. Mit der SATAjet X 5500 möchte das Unternehmen einen neuen Standard für die Zukunft setzen. Sparsam, leise und logisch aufgebaut - so beschreibt SATA die Eigenschaften der Neuentwicklung. Kern bildet das X-Düsensystem. Für jede der bewährten Technologien (HVLP und RP) gibt es jeweils „I“- und „O“-Düsensätze. Mit aufsteigender Düsengröße steigt auch der Materialauswurf konstant – das bedeutet, dass die jeweilige Strahlhöhe und -breite über das gesamte Spektrum gleich bleiben.

Im Rahmen der Frühjahrsaktion 2020 kombiniert SATA nun die Pistole mit dem SATA Weekender. Der Used-Look aus Canvas Material mit speziellen Kunstlederapplikationen lässt den SATA Weekender im Vintage-Stil erstrahlen. Die Tasche ist nach Angaben von SATA sehr robust und widerstandsfähig und bietet

für das kleine Reisegepäck jede Menge Platz. Die aufgesetzte Außentasche an der Seite, ein separates Steckfach sowie ein kleines Reißverschlussfach im Inneren bieten zusätzlich Stauraum für Kleinteile. Der abnehmbare Trageriemen und die weichen Henkel erlauben es, die Tasche als Umhänge- oder Henkeltasche zu tragen. Erhältlich ist der Weekender bei teilnehmenden SATA-Fachhändlern ab 1. April 2020 – solange der Vorrat reicht. Weitere Informationen unter: www.sata.com/weekender.



Im Rahmen einer Frühjahrsaktion packt SATA den Weekender zur SATAjet X 5500 kostenlos dazu. Quelle: SATA

HIGHSPEED-TROCKNEN OHNE KABEL

Zeit ist Geld – deshalb drückt Hedson mit seinem Handtrockner IRT UV SmartCure bei Spot-Reparaturen kräftig aufs Tempo. Das handliche und robuste Gerät bringt eine maximale Strahlungsintensität von 350 mW/cm² auf den Lack und ist damit Hedson zufolge der leistungsfähigste akkubetriebene UV-Handtrockner auf dem Markt.

Mit seiner durchschnittlichen Strahlungsintensität von 250 mW/cm² härtet er bei einem Abstand zur Oberfläche von zehn Zentimetern eine Fläche von 15 x 15 cm in wenigen Sekunden aus. Die Aushärtung von UV-Füller oder Grundierung erledigt der Trockner in zehn Sekunden. Eine Fläche mit DIN-A4-Größe trocknet er innerhalb von 30 Sekunden.

Für Tempo sorgt der Trockner auch durch seine Ausdauer und die einfache Handhabung. Mit einer Akkuladung kann der IRT

UV SmartCure bis zu 80 Spot-Reparaturen abarbeiten. Und da er frei von lästigen Kabeln agiert, wechselt der Trockner flexibel zwischen verschiedenen Arbeitsplätzen und erreicht schwer zugängliche Teile der Karosserie sowie komplizierte Oberflächen. Gut ausbalanciert, mit ergonomischem Griff und nur 1,16 kg Gewicht ist er, so IRT, leicht in der Handhabung.



Der IRT UV SmartCure bringt eine maximale Strahlungsintensität von 350 mW/cm² auf den Lack.

SIKA VERÄNDERT KEY ACCOUNT MANAGEMENT

UNTERNEHMEN WILL SEINE KUNDEN IN EINEM VERÄNDERTEN MARKT KÜNFTIG NOCH BESSER UNTERSTÜTZEN.

Neue Technologien, immer mehr gesteuerte Schäden und eine branchenweite Konsolidierungswelle sorgen nach Ansicht von Sika für einen Umbruch im Reparaturmarkt. Im Zuge des strategischen Ausbaus des Bereichs Automotive Repair hat das Unternehmen daher sein Key Account Management (KAM) neu organisiert. „Die Spielregeln im Reparaturmarkt werden derzeit neu geschrieben“, stellt Jochen Gaukel, Vertriebs- und Bereichsleiter Sika Automotive Repair, fest und erklärt: „Die Digitalisierung und zahlreiche Übernahmen in der Automobil- und Reparaturbranche haben einen tiefgehenden Strukturwandel angestoßen.“ Die Betreuung von – insbesondere großen – Kunden werde damit noch wichtiger, aber auch komplexer und erfordere somit agilere Strategien gegenüber den Geschäftspartnern.

Michael Vöing, Leitung Key Account Management bei Sika, und sein fünfköpfiges KAM-Team agieren u.a. als Schnittstellen für Netzwerke, Gruppen und Franchise-Konzepte in Richtung Sika/Sia: „Dieser Austausch hilft uns dabei, Potenziale beim Kunden zu erkennen und z.B. gemeinsam Verkaufsaktionen zu entwickeln. Anschließend steuern wir die überregionale Umsetzung dieser Maßnahmen.“

Neben der Vertriebsexpertise liegt der Fokus der KAM-Aktivitäten insbesondere auf den operativen Prozessen: „In der Lackierung oder beim Scheibentausch – man denke etwa an das Thema Assistenzsysteme-Kalibrierung – gibt es bedeutende technologische Umwälzungen. Angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels stellt sich zudem die Frage, wie auch Quereinsteiger und ungelernete Arbeitskräfte die immer komplexeren Instandsetzungsprozesse in angemessener Zeit und Qualität umsetzen können“, erklärt Michael Vöing. Damit an allen Standorten der gleiche Wissensstand herrscht, koordiniert der Sika KAM daher auch die Betreuung von Schulungszentren und der dort vorgehaltenen Produkt-Technik. Reparaturbetriebe profitieren hier von den VIP-Checks für Autoglas und -lack, die ebenfalls durch das KAM-Team organisiert werden.



Michael Vöing, Leitung Key Account Management im Automotive Repair Team von Sika. Foto: Sika



Carbon

FREUDENBERG

SARTORIUS

SPRAY
MAX

SATA
German Engineering

bpr Mittelstandsberatung GmbH
Erfolg ist planbar.

SoLera | Audatex | AUTOonline

Horn & Bauer
Folientechnik

MIRKA

Herkules
HEDSON

WOLF

Sia
ABRASIVES

BUILDING TRUST Sika

carbon®

3 IN 1 – JETZT MIT NOCH MEHR POWER

AluRepair VISAR

Geräteträger-, Gewinde- oder Masse-Bolzen verschiedenster Hersteller fachgerecht und prozesssicher setzen.
Hält wie NEU – mit AluRepair VISAR!

Ersatz-Bolzen

Original-Bolzen



Alu-Bits & Bolzen aus Stahl und Alu bis 12 mm prozesssicher setzen



Karosserie-Stanznieten effizient und sauber entfernen



DER BENCHMARK FÜR ALU



- SCHWEISSLEISTUNG 1200 A
- HOHE ENERGIEEFFIZIENZ
- PARAMETER-BIBLIOTHEK
- PERFEKT FÜR STAHL UND ALU
- INDUSTRIE 4.0-FÄHIG

www.carbon.ag

europa®
Miracle

BACHELOR PROFESSIONAL

Seit dem 1. Januar 2020 können sich Meister auch Bachelor Professional nennen. Diesen Titel dürfen laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) seither alle Personen führen, die eine Meisterprüfung bestanden haben. Die neue Abschlussbezeichnung wurde vom deutschen Gesetzgeber eingeführt, um die Gleichwertigkeit von beruflichen und akademischen Bildungsabschlüssen zu betonen und die berufliche Bildung auf europäischer Ebene auszudrücken. Jeder Meister kann entscheiden, ob er den klassische Meistertitel oder den neuen Bachelor Professional nutzt. Die korrekte Formulierung lautet dann „Bachelor Professional im xxx-Handwerk“. Während das Kürzel „me.“ für den Meistertitel steht, existiert derzeit (noch) keine offizielle Abkürzung für den neuen Bachelor Professional. Übrigens soll der Zusatz „Professional“ die Abgrenzung zu akademischen Abschlüssen gewährleisten. Denn nach

dem überarbeiteten Berufsbildungsgesetz (BBiG) gilt seit Jahresbeginn neben dem „Bachelor Professional“ auch der „Master Professional“ als offizielle Abschlussbezeichnung. Diesen Titel können Betriebswirte und Technische Betriebswirte führen, wenn sie eine entsprechende Prüfung abgelegt haben.



In anderen EU-Staaten gelten die Bezeichnungen „Bachelor Professional“ und „Master Professional“ schon länger. Quelle: Waldemar Brandt/unsplash

SCHULGEBÜHREN ABGESCHAFFT

Ab September 2020 können Meisterschülerinnen und Meisterschüler die Schule für Farbe und Gestaltung in Stuttgart gebührenfrei besuchen. Dies teilte der Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz mit. Damit ist die Weiterbildungsmaßnahme zum staatlich geprüften Techniker bzw. zur staatlich geprüften Technikerin für Farb- und Lacktechnik an der Fachschule für Lacktechnik in der baden-württembergischen Landeshauptstadt schulgeldfrei. Auch das Materialgeld entfällt der Schule zufolge ab Herbst. Zudem können die Fachschüler dann auch das ein Jahr gültige 365-Euro-Ticket des Verkehrsverbunds Stuttgart erwerben. Seitens der Schule sieht man diese Verbesserungen als einen „wichtigen Schritt in Richtung Gleichwertigkeit von Studium und dualer Ausbil-

dung mit Weiterbildung und Bildungsgerechtigkeit“. Weitere Informationen sind auf der Internetseite der Schule zu finden: <http://www.farbegestaltung.de>



Die Schule für Farbe und Gestaltung in Stuttgart wird für Meisterschülerinnen und Meisterschüler gebührenfrei. Quelle: Spies Hecker

ANGEBOTE ZUR WEITERBILDUNG

Fortbildung wird immer wichtiger. Lebenslanges Lernen – das gilt für Auszubildende, Gesellen oder Meister. Doch die individuell passenden Angebote zu finden ist leider nicht immer ganz einfach. Dabei bieten viele Berufsverbände und Handwerksorganisationen entsprechende Kurse an. Von der Fortbildung bis zum Meisterkurs existiert daher bundesweit ein breites Angebot. Die Online-Portale der Meister-Boxx GmbH haben das Ziel, den Besuchern der Website das Auffinden entsprechender Angebote zu erleichtern. Verschiedene Filtermöglichkeiten ermöglichen dabei eine präzise Suche – angefangen vom regionalen Bereich bis hin zum Fortbildungsziel. Daneben kann man auch Kurstypen wie Webinar, Kurs mit Übernachtung oder Inhouse-Kurs bestimmen. Neben entsprechenden Hinweisen auf Veranstalter und Anmeldeoption zeigt die Website zudem meist den Preis der Fortbildung. Während sich die

meister-boxx (www.meister-boxx.de) auf Qualifizierungsmaßnahmen zum Meister bzw. Bachelor Professional konzentriert, bietet fortbildung24 Angebote für die allgemeine berufliche Weiterbildung (www.fortbildung24.com).



Mit dem Online-Portal von Meister-Boxx findet man schnell den passenden Weiterbildungskurs. Quelle: ZDK

JUBILÄUM FÜR DAS DIGITALE AUGE

VOR 25 JAHREN BRACHTE SPIES HECKER SEIN ERSTES COLORIALOG FARBTONMESSGERÄT AUF DEN MARKT.

Sie erinnern sich an 1995? Christo verhüllte den Reichstag und Umweltschützer verhinderten den Untergang der Ölbohrplattform Brent Spar. Doch in Fachkreisen sorgte eine ganz andere Meldung für Furore. Das Farbtonmessgerät war geboren. „Brauchen wir nicht, überflüssig,“ fasst Dietmar Wegener, Color Management Spezialist bei Spies Hecker, die Reaktionen zusammen. Im Gegenteil – sollte das erfahrene Auge der Lackierer plötzlich überflüssig werden? Ein kleines Gerät sollte mit drei Messungen besser Farbtöne bestimmen können als der geschulte menschliche Blick?

Als Spies Hecker 1995 sein erstes 5-Winkel-Farbtonmessgerät unter dem Namen ColorDialog MA 64 auf den Markt brachte, war die Skepsis bei den Lackierbetrieben groß. Mit 20.000 D-Mark kostete das Gerät aber auch so viel wie ein Mittelklassewagen. Die meisten Unternehmen scheuten vor solch einer Investition zurück. Gerade einmal rund 50 Geräte kamen damals auf den Markt. Doch die Zeiten – sicherlich auch die Technik und Zuverlässigkeit – änderten sich. Immer mehr Lackierer lassen sich von den Vorteilen der digitalen Farbtonmessung überzeugen: Zeitersparnis und exakte Farbton-Ergebnisse sprechen für sich.

Erst 2003 folgte der Nachfolger ColorDialog MA 90BR mit 3-Winkel-Messung. „Ab 2005 sind wir dann mit dem ColorDialog Spectro durchgestartet“, so Dietmar Wegener. Das war der eigentliche Beginn der digitalen Farbtonmessung. Ein zusätzliches attraktives Feature bildete die dazugehörige Software CRplus, die automatisch Farbtonkorrekturen vornehmen konnte. Im Jahr 2013 dann der nächste große Wurf. Das ColorDialog

Delta-Scan konnte zusätzlich zur Farbtonmessung auch den Farbtoneffekt bei Metallics digital einmessen. Zudem verfügte es über ein farbiges Touchdisplay.

Noch einen Schritt weiter in Richtung „100% Digital“ ging es dann 2017 mit dem ColorDialog Phoenix. Das erste Farbtonmessgerät, das neben der Effektmessung auch über WiFi mit der Phoenix Cloud Formelsoftware verbunden werden kann. Über die Formelsoftware Phoenix werden die Messungen ausgewertet, korrigiert und an die Mischwaage gesendet oder bei Bedarf direkt an die Daisy Wheel übermittelt. Somit ist ein Verzicht auf die Farbtone dokumentierung möglich und der Vorgang zu 100% digital. Zudem wird die Phoenix Formelsoftware regelmäßig und automatisch aktualisiert.

„Wir erhalten immer wieder Anrufe von vielen begeisterten Kunden, die mit dem ColorDialog Phoenix erfolgreich Farbtöne messen. In Deutschland sind es momentan rund 750 Spies Hecker Kundenbetriebe, die komplett digital arbeiten und keine Farbtonpaspeln mehr benötigen.“ Während die Geräte der ersten Generationen noch schwer, groß und dadurch unhandlich waren, ist das ColorDialog Phoenix kleiner, leichter und handlicher. Leere Batterien im falschen Moment sind auch dank zugehöriger Ladestation und leistungsfähiger Akkus kein Thema mehr. Das Touch-Display lässt sich mit dem Finger oder Touchstift bedienen, eine LED-Anzeige und ein akustisches Signal informieren über den aktuellen Status der Messung.

Natürlich bleibt nach 25 Jahren die Entwicklung – nach mehr als 2000 ColorDialog Messgeräten im deutschen Markt – in Sachen digitale Farbtonmessung nicht stehen. Wie könnte der nächste Schritt aussehen? „Die digitale Farbtonmessung in Verbindung mit einem Smartphone wäre natürlich ein interessantes Thema“, sagt Dietmar Wegener. Die Tests dazu laufen – mehr verrät der Experte noch nicht.



Dietmar Wegener, Leiter Color Management bei Spies Hecker. Foto: Spies Hecker



Machte 1995 den Anfang: Das ColorDialog MA 64. Foto: Spies Hecker



Schneller, präziser, leichter: Das neue ColorDialog Phoenix. Foto: Spies Hecker

TIPPS AUS DEM INTERNET

EGAL, OB DREI-SCHICHT-REPARATURLACKIERUNG, TURBOSCHNELLE LACKAUSBESSERUNG ODER OPTIMALE FARBTONBESTIMMUNG – IM INTERNET FINDEN SICH JEDE MENGE WERTVOLLER TIPPS FÜR LACKIER- UND KAROSSERIEBETRIEBE.

Ganz vorn dabei ist Spies Hecker mit seiner YouTube-Serie Tips4You. Evgeny Khmelev, Spies Hecker-Trainingsleiter EMEA, und der britische Lackexperte Tony Mitchell geben in insgesamt 13 YouTube-Videos Tipps für verschiedene Lackieranwendungen. Dabei werden Spies Hecker-Produkte wie z.B. der Permahyd® Hi-TEC 480 verwendet. Jedes Tips4You-Video ist weniger als zehn Minuten lang und in hochauflösender Bildqualität aufgenommen:

<https://youtu.be/CrU0E2AgacM>



Bei der Spies Hecker YouTube-Serie Tips4You gibt der Lackexperte Tony Mitchell wertvolle Tipps. Quelle: Spies Hecker

Das Deutsche Lackinstitut wird vom Verband der deutschen Lack- und Druckfarbenindustrie e.V., kurz VCI, in Frankfurt am Main betrieben. Auf den Seiten des Lackinstituts finden sich aktuelle Design-Trends wie z.B. Mattlack und Weißlackierung. Außerdem gibt es Beiträge über die neuesten Lacktestverfahren oder spezielle Entwicklungen wie Drahtlacke und sogar spannende Reportagen über die Rückverfolgung von Unfallflüchtigen aufgrund von Lackspuren:

<https://www.lacke-und-farben.de/magazin/automobil/>



Das Deutsche Lackinstitut bietet auf seiner Website jede Menge informative Videos. Quelle: Deutsches Lackinstitut

Die Automechanika 2020 findet zwar erst vom 8. bis 12. September statt, doch die weltweit größte Messe der Automobilwirtschaft mit dem Schwerpunkt After-Market wirft bereits ihre Schatten voraus. Wer im Voraus wissen will, was die rund 4.000 Aussteller in Frankfurt zeigen wollen, sollte den Automechanika-Newsletter abonnieren:

<https://automechanika-newsletter.messelogo.de/de>



Messe Frankfurt/Pietro Sutera

Die Carbon AG informiert auf ihrer Website nicht nur über aktuell geplante Lehrgänge. Das Unternehmen bietet dem interessierten Karosseriebauern auch diverse Schulungs-Videos an. Egal, ob konventionelle Klebetechnik, Seitenwandreparatur im Miracle-Verfahren oder Aluminium-Instandsetzung per Alurepair – hier erhält man anschauliche Beispiele für professionelles Arbeiten:

<https://www.carbon.ag/videos/>



Die Schulungs-Videos der Carbon AG finden sich auch auf YouTube. Quelle: Carbon AG

Schneller ans Ziel – mit der richtigen Taktik.

Der neue Permasolid® Speed-TEC Klarlack 8810.



© 2019 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

Permasolid® Speed-TEC Klarlack 8810 - wenn es drauf ankommt.

Der neue Klarlack ist genau richtig, wenn absolute Geschwindigkeit gefordert ist. Bei Verwendung des kompletten Speed-TEC System lassen sich Prozesszeiten deutlich verkürzen. Eine Standard-Reparatur ist so in nur 71 Minuten möglich. Das Fahrzeug kann in kürzester Zeit zurückgegeben werden. Kleinreparaturen als Geschäftsfeld werden so noch lukrativer. Darüber hinaus sparen Sie mit dem Speed-TEC Klarlack 8810 deutlich Energiekosten ein, indem Sie Hi-TEC Basislack und Speed-TEC Klarlack nur noch bei niedrigen Temperaturen von 40°C oder 20°C trocknen. Dank neuer Axalta-Technologie überzeugt der Speed-TEC Klarlack 8810 durch hervorragende Verarbeitungseigenschaften wie flexible Anwendung, hohe Füllkraft und ausgezeichnetes Standvermögen.

Besuchen Sie unsere Webseite
spieshecker.de/speedtec8810

Spies Hecker – näher dran.

