SCHADEN.NEWS



30.10.2019

SIKA: NEUE STRATEGIE FÜR KAROSSERIE, LACK UND AUTOGLAS

Vom automobilen Leichtbau über Assistenzsysteme bis hin zur Zunahme gesteuerter Schäden: Jochen Gaukel, Bereichsleiter der eigenständigen Abteilung Automotive Repair bei Sika Deutschland, ist überzeugt, dass angesichts der Vielzahl dynamischer Entwicklungen in der Branche neue Strategien gefragt sind – sowohl bei den Reparaturbetrieben als auch bei den Ausrüstern.

DYNAMISCHER MARKT ERFORDERT NEUE IDEEN UND STRUKTUREN

Vor diesem Hintergrund sei auch die Integration der part GmbH in die Sika zu sehen, erläutert Jochen Gaukel: „Der Markt hat sich verändert. Wir haben daher beschlossen, dass auch wir uns verändern müssen." Kunden profitierten insbesondere von dem vollumfänglichen Zugriff auf die Infrastrukturen des weltweit operierenden Kleb- und Dichtstoffherstellers, den die volle Konzernzugehörigkeit nun ermögliche.

KOMMENDE BRANCHENENTWICKLUNG IM BLICK

Angesichts der gegenwärtigen Entwicklungen geht Jochen Gaukel davon aus, dass sich der Markt in den kommenden Jahren „sehr stark nach Volumen orientieren wird". Bereits heute sei abzusehen, dass Betriebe eine gewisse Größe benötigten, um effizient zu arbeiten, Mitarbeiter zu schulen und Investitionen zu tätigen. Mit neuen Service- und Vertriebsstrukturen solle besonders diese Zielgruppe künftig einen noch größeren Nutzen aus dem Serien-Know-how der Sika ziehen. Zugleich bestehe allerdings auch weiterhin großer Bedarf an Spezialisten: „Wir müssen uns daher in beide Richtungen entwickeln", stellt der Experte klar und ergänzt: „Auf der einen Seite setzen wir somit weiter auf bewährte Strukturen, wie unsere Außendienstmannschaft, bauen aber seit Anfang dieses Jahres unser Key Account Management auf. Hier liegt der Schwerpunkt insbesondere auf dem Transfer von Beispielen und Best Practices von Prozessen und Anwendungen." Der Verkaufsinnendienst – eine weitere Service-Einheit, die gerade aufgebaut werde – solle Schlüsselkunden mit den richtigen Artikeldaten, Bildern, Texten oder Schulungszertifikaten versorgen.

FORTFÜHRUNG UND WEITERENTWICKLUNG BEWÄHRTER SERVICES

Erfolgreiche Formate, wie die Faktenchecks und VIP-Checks zur Steigerung der Effizienz von Abläufen im Lackierprozess, werde es auch weiterhin geben, versichert Jochen Gaukel. Aufgrund der wachsenden Bedeutung des Themas Ersatzverglasung komme nun noch ein VIP-Check für den Bereich Autoglas dazu: „Hier bieten wir eine Antwort auf aktuelle Themen wie automobiler Leichtbau und Kalibrierung von Assistenzsystemen“, stellt der Fachmann klar.

PARTNERSCHAFT MIT SIA ABRASIVES BESTEHT WEITERHIN

Auch die Kooperation mit dem Oberflächenspezialisten sia Abrasives werde fortgeführt: „Wir haben eine sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Sia Abrasives, tauschen uns über Produktentwicklungen, neue Trends im Markt und gemeinsame Ziele aus. Daran ändert sich weder für uns noch unsere Kunden etwas“, betont der Bereichsleiter.

Christoph Hendel