SCHADEN.NEWS







10.02.2020

AXALTA: DIREKTVERTRIEB VON SPIES HECKER UND STANDOX ZUSAMMENGELEGT

Der Anfang des Jahres vom Lackhersteller Axalta Coating Systems angestoßene harte Umbau der Vertriebsstrukturen geht weiter. Nachdem der neue Business Director Refinish Systems Georg Tautz die Geschäfte in Deutschland als Nachfolger von Ignacio Roman-Navarro übernommen hat, wird nun der Direktvertrieb Lackmarken Spies Hecker und Standox neu organisiert.

FRANK FORST IST NEUER VERTRIEBSLEITER

In einem Schreiben an die Kunden des Lackkonzerns, das der Redaktion vorliegt, erklärt Georg Tautz: „Mit Wirkung vom 1. Februar ist Frank Forst neuer Vertriebsleiter Refinish Deutschland für den Direktvertrieb der Konzernmarken Spies Hecker und Standox." Damit vollzieht Axalta eine deutliche Strategiewende. Denn bisher wurden die Lackmarken von jeweils einem Vertriebsleiter geführt. Bei Standox war Lutz Poncelet und bei Spies Hecker Michael Wellnitz für die Leitung verantwortlich. Das ändert sich nun für den wichtigen Direktvertrieb gravierend, da beide Lackmarken fortan von einem Vertriebsleiter, dem früheren technischen Manager bei Axalta, Frank Forst, geführt werden. In einer Presse-Information, die Axalta am 11. Februar veröffentlichte, erklärt der neue Vertriebsleiter: „Unsere Aufgabe als etablierter Lackhersteller ist es, den Betrieben individuelle Unterstützung zu liefern – nicht allein mit effizienten Produkten, sondern mit permanentem Zufluss an Know-how, mit innovativen Marketingstrategien und aktiver Lobbyarbeit." Was konkret damit gemeint ist, wird sich erst noch zeigen müssen.

ZUSAMMENLEGUNG VON VERTRIEBSSTRUKTUREN?

Brancheninsider rechnen schon länger mit der Zusammenlegung der Vertriebsstrukturen bei dem US-amerikanischen Lackkonzern in Deutschland. Eine ähnliche Umstrukturierung hat es bereits in Österreich gegeben. Welche Auswirkungen die Zusammenlegung genau auf die Eigenständigkeit der Lackmarken Spies Hecker und Standox sowie für die Kunden hat, wird in dem Anschreiben nicht erwähnt.

Es bleibt also offen, ob Verkaufsgebiete der Spies Hecker Kunden- bzw. Standox Fachberater und Anwendungstechniker zusammengelegt werden und welche Folgen die Umstrukturierung für die Regionalverkaufsleiter hat. Die Frage ist auch, wie sich die Veränderungen letztendlich auf das Serviceniveau für Lackierbetriebe auswirkt, die Spies Hecker oder Standox Lackmaterialen beziehen. Die Entwicklung wird daher nicht nur in der eigenen Vertriebsorganisation genau beobachtet. Auch die gesamte Lackbranche verfolgt den Umbau bei Axalta aufmerksam, da der Wettbewerb in der Lackindustrie weiter zunehmen wird.

Christian Simmert