SCHADEN.NEWS



22.07.2020

„AUCH INNERHALB DES GESCHÄFTSFELDES BREIT AUFSTELLEN“

Laut Unternehmensberaterin Marina Markanian sind die Bestrebungen, sich in diesem Geschäftszweig Industrielackierung zu positionieren, durch die Covid19-Krise deutlich gestiegen. „Viele Betriebsinhaber haben vorher schon darüber nachgedacht, ein zweites Standbein zu eröffnen. Durch die Krise hat dieser Gedanken noch einmal Auftrieb erhalten – bedeutet es doch, die eigene Abhängigkeit, beispielsweise von Aufträgen aus der Schadensteuerung, zu reduzieren.“ Die Unternehmensberaterin weist jedoch darauf hin, dass es gerade bei Aufträgen aus der Industrielackierung ebenfalls zu Abhängigkeitsverhältnissen kommen kann: „Die Auftragsvolumen sind oft hoch, die Aufträge kommen aber nur von wenigen Auftraggebern. Es kann also vor Vorteil sein, sich innerhalb dieses Geschäftsfeldes dennoch so breit wie möglich aufzustellen.“

AUSREICHEND PLATZ, DURCHDACHTE STRATEGIE

Wer diesen Ragt beherzigt, für den kann sich das Geschäftsfeld nach Erfahrung der Expertin als sehr krisensicher erweisen. Denn die Vielfalt der zu lackierenden Objekte ist immens: Angefangen bei Möbeln über Gehäuse für den Elektronikbedarf bis hin zu Fahrrädern und Kranaufbauten ist alles möglich. Gerade diese Vielfalt zeige aber auch: Industrielackierung lässt sich im Betrieb nicht punktuell zwischen zwei Fahrzeuglackierungen durchführen, sondern benötigt tatsächlich ein eigenes Geschäftsfeld mit ausreichend Platz und einer durchdachten Strategie. Schließlich ist die Lackierung der Objekte oft auch mit Anlieferung, Lagerung und Auslieferung verbunden. Hier muss die Logistik einfach stimmen. „Spätestens dann ist eine räumliche Trennung zwischen Industrie- und Fahrzeuglackierung notwendig“, betont Marina Markanian. Zudem seien für den Lackierprozess oft spezielle Vorrichtungen oder Halterungen notwendig, die in der Halle Platz finden müssen.

SCHULUNGEN FÜR MITARBEITER NOTWENDIG

Hinzu kommt: Die Industrielackierung erfordert oft andere Lackmaterialien und erfolgt auf ganz unterschiedlichen Untergründen. „Das erfordert zusätzliches Know-how. Die Mitarbeiter müssen also entsprechend geschult sein, um diese Arbeiten für den Kunden zufriedenstellend durchführen zu können." Oftmals seien die Qualitätsansprüche durch die Industrie hoch, bei vielen Auftraggebern sei eine Null-Fehler-Quote sei in vielen Bereichen üblich.

KOMMEN GENUG AUFTRÄGE NACH?

Darüber hinaus spielt auch die Möglichkeit der Kundenakquise eine große Rolle bei der Entscheidung, die Industrielackierung als Geschäftsfeld in den K&L-Betrieb zu integrieren: „Dies ist nur dann sinnvoll, wenn in der Region auch verschiedene Industriezweige angesiedelt sind, sodass immer neue Aufträge nachkommen können."

PREISE VORAUSSCHAUEND KALKULIEREN

Letzter Punkt: Die Kalkulation. „Bei der Beschichtung von Industrieobjekten ist eine ganz andere Herangehensweise erforderlich, um Preise festzulegen, als sie der K&L-Betrieb aus dem Tagesgeschäft mit der Fahrzeuglackierung kennt", führt Marina Markanian aus. Hier könne es hilfreich sein, beispielsweise Testaufträge durchzuführen, um die erforderliche Zeit für die Beschichtung einer Charge oder einer Anzahl an Objekten zu ermitteln. „Bei Möbeln erfolgt die Preisbemessung hingegen oft pro Quadratmeter", empfiehlt die Unternehmensberaterin.

Ina Otto