



13.03.2024

WIE UNTERSTÜTZT SHERWIN-WILLIAMS K&L BETRIEBE KONKRET?

Sherwin-Williams gilt als weltweit führender Spezialist für Beschichtungen - auch durch die Übernahme von Valspar vor wenigen Jahren. Wie der Lackhersteller in Deutschland, Österreich und der Schweiz aufgestellt ist und was Karosserie- und Lackierbetriebe erwarten können, darüber sprach schaden.news exklusiv mit Zvonimir Simunovic, Sales Director Automotive für die DACH-Region bei Sherwin-Williams.

___Herr Simunovic, mit welchen Lackmarken ist Sherwin-Williams im deutschen Refinish Markt vertreten, wofür stehen diese und was dürfen Kunden von Ihnen erwarten? ___ **Zvonimir**

Simunovic: Unsere beiden bekanntesten Marken im deutschen Refinish Markt sind Octoral und DeBeer Refinish. Letztere ist bereits seit über 110 Jahren im Bereich Refinish erfolgreich. Beide Marken stehen für faire, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die diesen in Verbindung mit unseren effizienten Produkten echte Wettbewerbsvorteile bietet. Das sind die Grundwerte, welche uns und unser Geschäft täglich antreiben. Effizienz x Auslastung = Produktivität. Basierend auf dieser Gewinnformel unterstützen wir Betriebe vor allem bei der Verbesserung ihrer Effizienz der einzelnen Prozesse, was zahlreiche Services und Produktprogramme, sowie Trainings oder auch

Leistungen externer Berater beinhaltet. Wir unterstützen und leben es auch selbst vor. Wenn wir nicht effizient sind, können wir diesen wirtschaftlichen Vorteil auch nicht an unsere Kunden weitergeben.

Stichwort Auslastung: Unterstützen Sie ihre Kunden auch in Bezug auf optimierte Prozesse für die Schadensteuerung? Zvonimir Simunovic: Beim Thema Auslastung treten wir nicht in den Wettbewerb zu vorhandenen Netzwerken der Versicherer, Schadensteuerer oder OEMs. Vielmehr geht es uns bei Sherwin-Williams darum, Werkstätten nicht nur in ihrer Leistungsfähigkeit und Effizienz, sondern auch bei der Vermarktung Ihrer Leistungen zu unterstützen, damit K&L-Betriebe in Deutschland wieder selbstbewusst und engagiert mit ihrem Know-how werben können und gleichzeitig solide, zukunftssicher und ökonomisch optimal aufgestellt sind - auch unabhängig vom Schadenmanagement.

Wie sind Sie bei unseren Nachbarn in Österreich und der Schweiz unterwegs? Zvonimir Simunovic: In Österreich sind wir mit unserer Lackmarke DeBeer über Distributoren vertreten. Der Markt wird dort sehr stark von den OEMs und deren Handelshäusern beeinflusst. In der Schweiz wiederum findet unser Vertrieb durch einen Importeur statt. Genau wie in Deutschland ist es uns gelungen, gemeinsam mit unseren Distributoren und Importeuren eine ausgesprochen intensive Bindung zu unseren Kunden aufzubauen. Bei gemeinsamen Besuchen und Gesprächen mit den Mitarbeitenden bestätigt sich immer wieder, wie wichtig fachliche Präsenz und ein gemeinsamer Austausch tatsächlich sind und wie sehr unsere Kunden dies schätzen.

Die nach wie vor hohen Energiekosten belasten die Betriebe weiterhin. Wie unterstützen Sie Karosserie- und Lackierbetriebe hierbei? Zvonimir Simunovic: Wir unterstützen unsere Kunden aktiv dabei, den gesamten Lackierprozess effizienter zu gestalten und dies nicht nur an einzelnen Produkten festzumachen. Wir haben hierfür z.B. Vergleichsrechner für Gas & Öl entwickelt, um anhand der Datenblätter einzelner Produkte bestehende Einsparmöglichkeiten durch deren Einsatz oder Austausch im Prozess zu ermitteln. Beispielsweise konnten wir feststellen, dass es, abhängig vom jeweiligen Material, wirtschaftlicher sein kann, 5 Minuten bei 60 Grad Objekttemperatur zu heizen, anstatt 20 Minuten bei 40 Grad. Dabei finden auch die jeweiligen Einkaufskonditionen der einzelnen Produkte Berücksichtigung. Bei einer überdurchschnittlichen Auslastung steht oftmals auch die Frage im Raum, wie mit gegebenen Systemen die Kapazität erweitert werden kann, um die gesamte Reparaturzeit möglichst gering zu halten. Es geht nicht immer darum, die gesamten Prozesse auf den Kopf zu stellen. Dies ist bei einer nachhaltigen Geschäftsausweitung sinnvoller. Auch hierfür haben wir Lösungen.

Sprechen wir dennoch kurz über Lackmaterial: Mit welchen Produkten können konkrete Optimierungen erzielt werden? Zvonimir Simunovic: Wir haben sehr interessante Produkte, wenn es beispielsweise um besonders energieeffiziente Materialien geht. Das reicht von unserem neuen lufttrocknenden Füller, welcher je nach Luftfeuchtigkeit bei Raumtemperatur in 20 bis 40 Minuten schleifbar ist, bis zu schnelltrocknenden Klarlacken, welche durch den Einsatz von Infrarottechnologie in bis zu drei Minuten aushärten. Energieeffizienz ist für uns aber nur ein Ansatzpunkt. Unser neuer Füller, den ich eingangs erwähnte, ist ein wahrer Effizienz-Booster. Er spart durch den Wegfall der Kabinetrocknung nicht nur Energiekosten, vielmehr steigert er die gesamte Produktivität der Werkstätten, da diese die freiwerdenden Kabinenkapazitäten mit zusätzlichen Aufträgen belegen können. Dies ist ein Beispiel dafür, dass wir bei Sherwin-Williams nicht nur aktuelle Mainstream-Themen angehen, sondern die Prozesse ganzheitlich betrachten. Kabinenzeiten sind nicht beliebig skalierbar und können nur mit erheblichen Investitionen ausgebaut werden. Hier bietet sich durch ein innovatives Produkt ein Potenzial, welches viele auf den ersten Blick unterschätzen mögen. Optimierungspotentiale während des Alltagsgeschäftes zu erkennen, ist ohne Unterstützung eine echte Herausforderung - mit dem richtigen Partner wird jedoch alles einfacher. Um die Frage abzuschließen und nochmal auf den Füller zurückzukommen. Wir haben das Produkt zusätzlich so konzipiert, dass es nicht nur leicht und kontrolliert zu schleifen ist, sondern durch seine Verfügbarkeit in drei Graustufen eine verbesserte Farbabstimmung mit weniger Durchgängen und Materialeinsatz beim Decklack ermöglicht.

Sie sprachen von Unterstützung, welche Bedeutung haben Training und Schulung für Sherwin Williams und worin sehen Sie konkrete Nutzen für Ihre Kunden? Zvonimir Simunovic:

Unser Leitbild von Individualität und Kundennähe prägt auch die Trainings bei Sherwin-Williams. Jedes Jahr nutzen tausende Lackiererinnen und Lackierer sowie Betriebsinhaberinnen und -inhaber in unseren Schulungszentren in den Niederlanden, der Schweiz und in Deutschland die Gelegenheit, von diesen Trainings zu profitieren. Dabei wird einerseits Wert auf die optimale Verarbeitung unserer Produkte und Optimierung der Prozesse gelegt, auf der anderen Seite geht es für Unternehmerinnen und Unternehmer aber auch um betriebswirtschaftliche Inhalte wie die korrekte Ermittlung der Stundenverrechnungssätze oder das Analysieren der eigenen Kostensituation. Alle Inhalte werden im Vorfeld mit den Kunden abgestimmt und während des Trainings gemeinsam nach den individuellen Bedürfnissen abgearbeitet. Wir gestalten diese Prozesse individuell so, dass der Kunde den größtmöglichen Nutzen daraus hat und seine Mitarbeiter die Produkte effizient und gerne einsetzen. Dabei sind wir neuen Wegen und Konzepten stets aufgeschlossen. Schulungen und Trainings bei Sherwin-Williams sind weit mehr als Lehrveranstaltungen. Sie sind fachlicher Austausch und oft auch wichtiger Impulsgeber für unsere Kunden, bei dem sie, durch unser weltweites Netzwerk, nicht nur von unserem Wissen und Knowhow profitieren, sondern indirekt auch von den Erfahrungen unserer Kunden in aller Welt.

___Wo sehen Sie aktuell und zukünftig die größten Herausforderungen für K&L-Betriebe? ___

Zvonimir Simunovic: Wir beobachten derzeit eine Entwicklung im Markt, bei der sich eine hohe Auslastung auf immer weniger Betriebe konzentriert. Gründe dafür sind unter anderem der anhaltende und sich zuspitzende Fachkräftemangel, aber auch der wachsende Anteil an gesteuerten Schäden im Markt. Dies führt in Folge zu einer Resignationshaltung derer, die nicht von der Schadensteuerung profitieren. Außerdem werden effizient strukturierte Betriebe mit hoher Auslastung in Zukunft vermehrt Fachkräfte abwerben und versuchen diese an sich zu binden.

Wie unterstützt Sherwin-Williams die Betriebe bei der Bewältigung dieser Herausforderungen?

Zvonimir Simunovic: Wir ermöglichen es unseren Kunden, ihre hoch qualifizierten Mitarbeiter gezielt dort einzusetzen, wo sie am effektivsten sind, beispielsweise beim Lackierprozess und nicht beim Ausmischen der Farbe. Unsere vollautomatische Mischanlage und ein digitaler Farbtonfindungsprozess sind Bausteine, welche Fachkräfte von Routineaufgaben entlasten und gleichzeitig eine Präzision ermöglichen, welche mit herkömmlichen Methoden undenkbar wäre. Die Reparaturwerkstätten werden sich auf dem Arbeitsmarkt attraktiver aufstellen müssen. Wir helfen ihnen dabei, dass sich ihre Mitarbeiter wieder stärker mit ihrem Job und ihrer Firma identifizieren und sich wohlfühlen. Sherwin-Williams mit seinen Marken DeBeer Refinish und Octoral ist weit mehr als nur Lack. Gemeinsam mit unserem Handel stellen wir das täglich unter Beweis. Testen Sie uns!

Vielen Dank für unser Gespräch!

René Förster