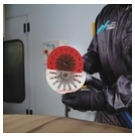
SCHADEN.NEWS




06.08.2025

INDASA: „PROZESSE OPTIMIEREN STATT NUR PRODUKTE LIEFERN“

Steigende Kosten, Fachkräftemangel und Nachhaltigkeit: Für viele K&L-Betriebe im Unfallschadenmarkt sind das zentrale Themen. Darauf müssen sich auch Ausrüster immer stärker einstellen, hat auch Schleifmittelhersteller INDASA erkannt. Wie sich das Unternehmen in Deutschland strategisch aufstellt und warum exzellenter Service dabei oft entscheidender ist als das Produkt selbst, erklärt Yunus Tak, Geschäftsführer INDASA Deutschland, im Gespräch mit schaden.news.

Herr Tak, was sind derzeit aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen im Markt? Yunus Tak: Ganz klar: Der Kostendruck steigt, der Fachkräftemangel spitzt sich weiter zu, und das Thema Nachhaltigkeit rückt stärker in den Fokus unserer Branche. In Gesprächen mit Werkstätten wird deutlich, dass sie sich mehr als nur zuverlässige Produkte wünschen – sie benötigen konkrete Unterstützung, die ihnen hilft, effizienter zu arbeiten und wettbewerbsfähig zu bleiben. Genau hier setzen wir mit unserem Ansatz an: Wir liefern nicht nur Material, sondern begleiten unsere Partner aktiv bei der Optimierung ihrer Prozesse.

Wie begegnet Indasa diesen Herausforderungen? Yunus Tak: Unser Fokus liegt auf individueller Beratung mit echtem Mehrwert. Es genügt heute nicht mehr, ein Schleifmittel zu verkaufen – wir wollen verstehen, wie der Betrieb funktioniert und wie unsere Lösungen passgenau unterstützen

können. Deshalb haben wir unser Außendienst-Team verstärkt: Vier erfahrene Gebietsverkaufsleiter sind deutschlandweit im Einsatz. Seit Mai ergänzt der Lackiermeister Senad Suljanovic unser Team in der Anwendungstechnik – ein echter Praktiker, der vor Ort mit den Werkstätten arbeitet, Prozesse analysiert, Mitarbeitende schult und Verbesserungen direkt umsetzt.

Was bedeutet diese Ausrichtung konkret für den Werkstattalltag? Yunus Tak: Unser Konzept „Process to Profit" steht für messbare Optimierung im Tagesgeschäft. Wir betrachten die vorhandenen Abläufe im Detail, identifizieren gemeinsam mit dem Kunden Potenziale zur Effizienzsteigerung und setzen Veränderungen schrittweise um – praxisnah und im direkten Austausch. Das reicht von der passenden Produktauswahl über gezielte Schulungen bis hin zu standardisierten Prozessabläufen. Wichtig ist: Wir lassen die Betriebe mit diesen Veränderungen nicht allein – wir begleiten sie aktiv und nachhaltig.

Sie sprechen viel über Service. Wie wichtig ist dieser Punkt für die Strategie von Indasa? Yunus Tak: Service ist für uns kein Zusatzangebot – er ist ein zentraler Bestandteil unserer Identität. Nur wenn der Anwender den Nutzen unserer Produkte nicht nur versteht, sondern auch erlebt, entfalten sie ihre volle Wirkung. Besonders bei der Kombination unserer Schleifmittel mit den Evercoat-Spachtelprodukten entsteht echter Mehrwert – gleichzeitig steigt der Beratungsbedarf. Genau deshalb setzen wir auf Schulungen, die praxisnah und auf Augenhöhe stattfinden.

Wo sehen Sie für das zweite Halbjahr 2025 die Schwerpunkte für das Indasa-Team in Deutschland? Yunus Tak: Wir werden unsere Schulungsinitiativen weiter stärken, insbesondere in Hinblick auf unsere neue HT Line Ceramic. Dieses innovative Schleifmittel mit visueller Verschleißanzeige unterstützt Werkstätten dabei, effizienter zu arbeiten und Materialverschwendung zu reduzieren. Gleichzeitig bereiten wir neue Produkte vor – sowohl im Bereich Schleifmittel als auch bei Evercoat-Spachteln. Unser Ziel bleibt: Mehrwert für den Betrieb – durch Zeitersparnis, Prozessstabilität und verantwortungsvollen Ressourceneinsatz.

Apropos Ressourcenschonung: Was tut Indasa konkret hinsichtlich der Nachhaltigkeit? Yunus Tak: Wir haben bei uns im Unternehmen schon vor einiger Zeit viele Stellschrauben gedreht, um von Grund heraus mit unseren Produkten nachhaltiger unterwegs zu sein. So signalisieren wir beispielsweise mit unserem Label Rhyno Goes Green, dass wir komplett auf Plastikverpackung verzichten und Kartonagen aus nachhaltiger Forstwirtschaft verwenden. Unsere Evercoat-Spachtel auf Ecoresin-Basis sind zudem VOC-reduziert. Für uns ist Nachhaltigkeit kein Trend, sondern ein fester Bestandteil unserer langfristigen Innovationsstrategie.

__Es ist zwar noch ein Jahr Zeit, dennoch laufen bereits jetzt die Vorbereitungen auf die Automechanika 2026 in Frankfurt. Wird Indasa sich dort wieder präsentieren? __ **Yunus Tak:** Ja, auf jeden Fall. Wir sind dabei – und freuen uns bereits jetzt auf den persönlichen Austausch mit der Branche.

__Vielen Dank für das Interview! __

Ina Otto