



25.03.2026

SIKA: „MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT UND EFFIZIENZ FÜR DIE BETRIEBE“

Seit etwa einem Jahr leitet Michael Vöing das Team von Sika Automotive Repair. Im unter Konsolidierungsdruck stehenden Schadenmarkt sieht er den Werkstattausrüster gut aufgestellt. Im Exklusiv-Interview spricht Michael Vöing über aktuelle Herausforderungen und effizienzsteigernde Lösungen, die Sika den K&L-Betrieben gemeinsam mit dem Vertriebspartner Sia Abrasives bieten.

Wie schätzen Sie derzeit die Situation im Unfallschadenmarkt und die Lage der Betriebe ein?

Michael Vöing: Wenn wir den Zeitraum Ende des vergangenen Jahres noch berücksichtigen, hat sich die Situation bei der Auslastung in den Betrieben etwas entspannt. Die Vorlaufzeiten sind zurückgegangen, aber der Kostendruck ist nach wie vor hoch. Hinzu kommt die steigende Komplexität der Fahrzeuge und das Thema Elektromobilität, das vor allem bei Flottenkunden eine noch größere Relevanz in diesem Jahr bekommen wird. Hier müssen die K&L-Betriebe weiter investieren. Das schmerzt einige mehr als andere. Unternehmen, bei denen die Betriebsnachfolge geregelt ist oder die eine Zukunftsvision haben, fällt das Investieren sicher leichter.

Vor einem Jahr haben Sie die Leitung von Sika Automotive Repair übernommen. Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für K&L-Werkstätten?

Michael Vöing: Sicher liegen die größten Herausforderungen bei den Themen wirtschaftliches und effizientes Arbeiten. Auf der einen Seite müssen Standzeiten so gering wie möglich gehalten werden, auf der anderen Seite sind aber auch immer mehr Standards und Vorgaben einzuhalten. Prozesse müssen also so gestaltet werden, dass möglichst keine Nacharbeiten erforderlich werden. Wir unterstützen die Betriebe dabei mit

unseren innovativen Produktlösungen. Aufgrund der Nähe von Sika als Erstausrüster der Automobilindustrie sind wir sehr nah dran an der Entwicklung neuer Fahrzeugmodelle und können daher sehr schnell passende Reparaturlösungen für K&L-Betriebe bereitstellen.

Wo liegen Ihre persönlichen Herausforderungen? Michael Vöing: Wir sind als Team bei Sika Automotive Repair sehr stark aufgestellt. Unsere Herausforderungen liegen in der zunehmenden Marktkonsolidierung in Deutschland und der Internationalisierung. Werkstattgruppen wie IRS Group, Fix Auto oder Aribos sind in Europa und global tätig. Darauf reagieren wir und finden passende Lösungen für deren Anforderungen. Das gilt im Übrigen auch für K&L-Betriebe mit mehreren Standorten in Deutschland. Hier unterstützen wir unsere Kunden beim Erreichen deren Ziele. Das ist gemeinsam mit unserem Team zu bewerkstelligen, darin sehe ich meine wesentliche persönliche Herausforderung.

Welche Unterstützung bietet Sika konkret, damit die Betriebe wirtschaftlicher und effizienter arbeiten können? Michael Vöing: Nach wie vor hat die EU-Chemikalienrichtlinie Reach einen starken Einfluss auf die Produktentwicklung, auch wenn es um die Vorgaben aus Brüssel gerade etwas ruhiger geworden ist. Die Produkte werden dadurch umweltfreundlicher und erhöhen die Arbeitssicherheit. Wir gehen hier jetzt den nächsten Schritt und bringen neue Scheibenklebstoffe sowie Vorbehandlungsmittel auf den Markt. Dann haben wir unsere gesamte Ersatzverglasungspalette reachkonform umgestellt. Dieses Vorgehen gilt übrigens für alle Produktsysteme. Wir sind mit unserer Purform-Technologie schon sehr weit. Das gilt für die Bereiche Kleben und Dichten genauso wie für die Kunststoffreparatur. Durch diese Innovationsschritte werden unsere Produkte nachhaltiger und effizienter in der Anwendung. **In Deutschland vertreibt Sika Automotive Repair auch Produktlösungen von Sia Abrasives. Hier wurde vor kurzem das neue Schleifmaterial Siapower eingeführt. Wie hat der Markt reagiert? Michael Vöing:** Siapower ist ein gutes Beispiel für unseren Beitrag für mehr Wirtschaftlichkeit und Effizienz in den Betrieben. Deshalb hat der Markt auch sehr positiv auf die neue Generation Schleifmittel von Sia Abrasives reagiert. Siapower überzeugt vor allem mit seiner Standfestigkeit und dem hohen Abrieb, die eben effizienteres Arbeiten ermöglicht. Wir setzen diese Entwicklungsrichtung weiter fort. In Kürze führt Sia Abrasives die nächste Produktinnovation ein. Sia Syle wird dann die Performance noch einmal erhöhen, was Materialabtragung und Lebensdauer des Schleifmittels angeht. Damit leisten wir einen Beitrag zur Steigerung von Wirtschaftlichkeit und Effizienz in den Betrieben, da sich der Materialverbrauch weiter reduzieren lässt.

Welche Unterstützung bietet das Team von Sika Automotive Repair den Betrieben, um ihre Wirtschaftlichkeit und Effizienz grundlegend zu verbessern? Michael Vöing: Bereits seit vielen Jahren arbeiten wir mit unseren Kunden im Rahmen der unserer individuellen Prozessanalyse daran, die Betriebsabläufe insgesamt zu optimieren. Wir setzen uns dabei mit den kundenspezifischen Werkstattprozessen auseinander und geben unsere Erfahrung weiter. So können die Betriebe ihre Wirtschaftlichkeit und Effizienz deutlich verbessern – und unsere Produkte zielgerichtet einsetzen. Es geht aber natürlich auch um die Einhaltung von Standards und die Gewährleistung einer kontinuierlich hohen Reparaturqualität. Wir führen die Prozessanalyse nicht nur mit dem Anwender, sondern mit dem Geschäftsleiter oder Betriebsinhaber durch, damit unsere Kunden sehen: Wenn man richtig investiert, passen am Ende auch die Ergebnisse. Für uns ist diese Form der Zusammenarbeit mit unseren Kunden auch im Hinblick der Produktentwicklung wichtig. Denn die Erfahrungen unserer Kunden beeinflussen auch den Entwicklungsprozess unserer Reparaturlösungen, um noch mehr auf die Anforderungen der Karosserie- und Lackierbetriebe einzugehen.

Letzte Frage, was beschäftigt Sie ganz persönlich in den nächsten Monaten? Michael Vöing: Natürlich nehme ich mir persönlich vor, den direkten Kontakt zum Markt und zu unseren Kunden weiter auszubauen. Das ist vor dem Hintergrund der zahlreichen Aufgaben im Konzern nicht immer ganz so leicht. Darüber hinaus stehen wir bei Sika Automotive Repair – wie viele Betriebe auch – vor der Herausforderung den Generationenwechsel zu bewältigen. Ich bin mir aber sicher, dass unser

Team auch künftig passende Antworten auf die Anforderungen einer sich immer schneller verändernden Schadenwelt findet.

Vielen Dank für unser Gespräch!

Christian Simmert