

Schwerpunkt

Ersatzteile aus dem Netz?

Ratgeber

Energiesparen in der Werkstatt

Aktuell

Lösemittel- verordnung: Wer ist zuständig?

Technik

Trocknung von Wasserlacken

Interview

Geklebte Verbindungen



Schickt Imitate in die Wüste: der Viledon Rieseltest.



viledon®



„Hält“ ein Filter auch bei Vibrationen der Kabinendecke, was er verspricht? Viledon bewahrt Sie vor wüsten Überraschungen. Denn wir haben nicht nur einen Test entwickelt, der der Praxis gerecht wird und die Haftaktivität von Filtermedien unter realen Bedingungen prüft: Mit den glänzenden Ergebnissen unserer Viledon Deckenfilter haben wir auch neue Maßstäbe gesetzt.

Der am Markt anerkannte Viledon Rieseltest bringt die entscheidenden Körnchen Wahrheit ans Licht: Viledon Deckenfilter weisen ein maximales Haftvermögen gegenüber Lackschäden verursachenden Partikeln auf und bilden damit eine Klasse für sich – auch im Langzeitverhalten. Greifen Sie für Ihre Lackierkunst zum Original: Viledon.

Freudenberg Vliesstoffe KG • Geschäftsbereich Filter
D - 69465 Weinheim
Telefon (0 62 01) 80-62 64 • Fax (0 62 01) 88-62 99
www.viledon-filter.de

Freudenberg

Holen Sie sich
100% Sicherheit in
Ihr „Atelier“.

Viledon Filter –
für makellosoes
Lackieren.

**SPIES
HECKER**

Impressum

Herausgeber:
Spies Hecker GmbH
Fritz-Hecker-Str. 47-107
50968 Köln
Tel.: 02 21/37 06-06
Fax: 02 21/37 06-3 88
www.spieshecker.de
kontakt_sh_d@
deu.spieshecker.com

Verantwortlich
für den Inhalt:
Angela Hunze

Redaktion:
Alexander Kunz
Ludger Schikarski
Christian Simmert
Bergheimer Str. 2
41542 Dormagen
Tel.: 0 21 82/57 19 61
redaktion@color-news.com

Bildnachweis:
Spies Hecker, Schon,
Alexander Kunz, Henkel,
Poolpartner, DVA, GVA,
Energieagentur NRW,
Publicis, Christian Simmert
Festool, Wolf Stahlbau
GmbH, SIA Abrasives, Sata

Anzeigen:
Kathrin Gröne
Marketing Service –
Office Projekte
Hellenbergweg 13
41516 Grevenbroich
Tel.: 0 21 82/81 13 00
Fax: 0 21 82/81 13 02
anzeigen@color-news.com

Layout, Satz, Grafik:
relation – agentur für
marketingservice GmbH
Marzellenstraße 43a
50668 Köln
Tel.: 02 21/28 58 37-0
www.agentur-relation.de
info@agentur-relation.de

Inhalt



Kommentar	4
Anpacken statt einpacken	
Aktuell	5
Werkstattkongress 2003	
Schwerpunkt	6 – 9
E-Commerce. Ersatzteile aus dem Netz	
Ratgeber	10 – 11
Verstecktes Potential	
Reportage	12 – 13
Theorie und Praxis	
Aktuell	14
Deutschlands Bester	
IDENTICA	15
Das gefällt den Kunden	
Spies Hecker	16 – 17
Baukasten für Ihren Erfolg Position stärken Zukunftsaussichten Lust am Lernen	
Technik	18
Vom Winde verweht	
Buchtipps	19
Kluger Ratgeber Do you speak english?	
CUI	20 – 21
Intelligent, informativ, aktuell Garantierte Bindung	
Profi-Club	22 – 23
Werden Sie aktiv Das große Treffen Themenvielfalt	
Poolpartner	24 – 25
Ganz schön stürmisch, Staubfreies Schleifen, C@risma weiter optimiert, Wendiger Sauger	
Betrieb	26
Wenn der Pleitegeier kreist	
Forschung	27
Das Ich und das Auto	
Interview	28 – 29
Im Falle eines Falles ...	
Termine & Links	30
ColorNews-Termine 2003 UCS: Auf nach Davos AutoTec: Geballte Information	
Personalien	31
In den Fluten versunken Innovation I und II	

Anpacken statt einpacken



Georg Tautz

Neues Jahr, neues Glück – moderne, leistungsfähige Betriebe, geschulte Mitarbeiter und innovative Unternehmer bieten die besten Voraussetzungen für 2003.

Think pink – und die Welt sieht schöner aus. Können Sie sich noch an diese Phase erinnern. Rosige Zeiten waren es, als die Worte von Krise und Rezession noch ein Lächeln hervorriefen. Deutschland als starke Wirtschaftsmacht, die Geschäfte blühten – das musste doch gut gehen.

Ging es nicht. Und wenn Sie heute Ihrem Lebensgefühl eine Farbe verleihen müssten? Ich tippe auf grau oder schwarz. Geprägt durch zurückgehende Wachstumsprognosen, steigende Arbeitslosenzahlen und politische Ratlosigkeit. Aber müssen wir wirklich immer klagen?

Fakt ist – in den letzten Jahren musste unsere Branche deutliche Verluste hinnehmen. Der Markt schrumpfte, viele Betriebe hatten keine Chance zu überleben. Persönliche Schicksale, die nicht spurlos an uns vorüber gingen, oft tiefe Lücken hinterließen. Doch es gibt auch die andere Seite.

Unternehmen, die die Situation nutzen konnten, sich zu stärken. Kostenoptimierung, Qualitätssicherung, Marketingstrategien – diese Worte kommen jedem Lackierer fließend über die Lippen. Der Handwerker ist heute auch Betriebswirtschaftler. Anfangs noch ungewohnt, doch letztendlich (meist) erfolgreich.

Und nun? Der Abwärtstrend scheint gestoppt. Mit Ihrem Know-how verfügen Sie über optimale Voraussetzungen für eine positive betriebliche Zukunft. Was fehlt also noch? Vielleicht ein wenig Pink in unserem Denken. Das Gefühl, es gehe wieder vorwärts. Erfolg beginnt in den Köpfen!

Blieben Sie dran. Wir unterstützen Sie dabei. Einerseits mit Seminaren, Kongressen, gezieltem Know-how. Und andererseits einer gehörigen Portion Gemeinsamkeit und Lebensfreude – den exklusiven Spies Hecker-Veranstaltungen 2003: Weiterbilden, Reisen, Fachsimpeln, Entspannen. Ich wünsche Ihnen schon jetzt ein frohes Weihnachtsfest, einen erfolgreichen Start in das Jahr 2003 – und spannende, erkenntnisreiche Veranstaltungen. Wir sehen uns!

Georg Tautz

Werkstattkongress 2003

Kurz, kompetent, knackig – drei Vokabeln, ein Konzept: am 22. März 2003

startet in Bonn der erste nationale Spies Hecker-Werkstattkongress.



Nein, Sie müssen nicht nach Bonn kommen. Klar, Sie können an diesem Tag auch Ihre Kabine reinigen. Nur: Falls Sie wirklich etwas über die Branche und die Zukunft Ihres Unternehmens erfahren wollen, ist Bonn sicherlich die bessere Alternative.

Ein Tag ganz im Zeichen der Werkstatt: gebündeltes Wissen, brandaktuelle Informationen und heiße Diskussionen. Im Mittelpunkt die entscheidende Frage: Wie geht es zukünftig weiter? Antworten versprechen marktrelevante Inhalte, kompetente Referenten sowie die spannungsreiche Podiumsdiskussion.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer starken Kundenbindung. Davon ist zumindest die Automobilindustrie überzeugt. Sie entwickelt daher ständig neue, ausgeklügelte Konzepte. Was bedeutet dies für die freien Werkstätten? Lassen sich diese Modelle eventuell übertragen? Und wie sieht die Rolle der Versicherer aus? Nach welchen Regeln „steuern“ sie ihre Kunden?

Wir fragen für Sie die Experten. Hochrangige Vertreter der verschiedenen an der Unfallschadenabwicklung beteiligten Gruppen stehen Ihnen Rede und Antwort. Ihre Positionen klären sie zunächst in kurzen, kompetenten Fachvorträgen, bevor es abschließend in der sicherlich kontroversen Podiumsdiskussion zu einer fesselnden Debatte kommt.

Bereits zugesagt haben Klaus-Jürgen Heitmann, ab Januar Generalbevollmächtigter für die Kfz-Versicherung der HUK-COBURG Versicherungsgruppe, daneben Knut Schüttemeyer, Leiter Vertrieb Kundendienst im VW-Konzern sowie der ZKF-Hauptgeschäftsführer, Dr. Klaus Weichtmann. Ebenfalls dabei: Wilhelm Hülsdonk, ZDK Vorstandsmitglied und innerhalb dieser Organisation Vertreter der freien Werkstätten, Professor Dr. Wilhelm Dietz, Institut für Automobilwirtschaft und Dr. Klaus Brandmeyer, Gründer und Direktor des Instituts für Markentechnik Genf. Ferner hat Friedrich Nagel, neu gewählter Präsident des ZKF, sein Interesse an dem Kongress signalisiert.



Bonn, alter Plenarsaal

Alles nur Theorie? Oder auch etwas zum Anfassen? Keine Sorge. Die Praxis kommt nicht zu kurz. Die wichtigsten Werkstattausrüster stellen sich und ihre Produkte dem Urteil der Kongressteilnehmer. Technik zum Anschauen, neue Verfahren zum Testen, natürlich jede Menge Praxistipps. Da dürfen Sie als Entscheider nicht fehlen. Darum: Merken Sie sich schon jetzt den Termin vor!

Das detaillierte Programm und die kompletten Buchungsunterlagen erhalten Sie im Januar 2003. Benötigen Sie heute bereits weitere Informationen zum Werkstattkongress? Rufen Sie uns an – Telefon 02 21 / 37 06-441.

Die Themen

- ▶ Der Unfallreparaturmarkt im Wandel
- ▶ Kundenbindungskonzepte der Automobilindustrie
- ▶ Kundenbindungskonzepte der Versicherungsindustrie
- ▶ Herausforderung Zukunft für den Unfallinstandsetzungsbetrieb
- ▶ Unfallreparaturfabriken: Unfallreparatur ohne das Kfz-Gewerbe
- ▶ Die Bedeutung von Marken
- ▶ Podiumsdiskussion: Schadenmanagement – Chance oder Risiko für den Lackierbetrieb?

E-Commerce.

Ersatzteile aus dem Netz



Das größte Lager mit Ersatzteilen liegt nur einen Mausklick von Ihnen entfernt. Ersatzteile aus dem Internet – virtueller Spieltrieb oder realer Nutzen?

Der Startschuss ist gefallen. 44 Prozent aller Deutschen sind online, 22 Prozent nutzen Online-Banking. Fazit einer aktuellen Studie, die die Akzeptanz des neuen Mediums hierzulande abfragte. Noch deutlicher die 14. W3B-Umfrage, die von mehr als 80 Internet-Anbietern und über 200 Web-Sites unterstützt wurde: Auf die Frage, ob sie im nächsten halben Jahr das World-Wide-Web zum Shopping nutzen werden, antworteten 58,9% mit Ja. 30,5% sagten vielleicht und nur 4,9% antworteten mit einem deutlichen Nein.

Was sagen nun diese Zahlen über das Geschäft zwischen Werkstatt und Teilelieferant? Zunächst erkennt der Beobachter einen eindeutigen Trend: Die Abneigung – oder auch nur die Scheu vor dem Internet – nimmt ständig ab. Immer mehr Betriebsinhaber finden Gefallen am E-Commerce oder dem so genannten B2B, dem business-to-business-Handel, wie es in der Fachsprache heißt.

Wilhelm Hülsdonk, Sprecher der Bundesfachgruppe der freien Werkstätten im Vorstand des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) und Werkstattbetreiber aus Voerde, sieht genau in diesem Punkt eine Chance für die Branche: „Dass der elektronische Handel nicht mehr aufzuhalten ist, hat nicht zuletzt mit dem aktuell stattfindenden Generationswechsel zu tun. In meinem Betrieb sind es gerade die jungen Leute, die problemlos auf das neue Medium reagieren. Und für die anderen Mitarbeiter gilt: Wenn man sich an das Internet erst einmal gewöhnt hat, fragt man sich: Wie habe ich das eigentlich früher gemacht?“

Die Automobilbranche entdeckte schnell den Nutzen des elektronischen Handels für sich. So haben im Jahr 2001 die Automobilhersteller DaimlerChrysler, Ford, GM und andere Unternehmen der Automobilwirtschaft gemeinsam die Internet-Einkaufsplattform Covisin errichtet – ein virtueller Marktplatz für

Fertigungsteile. Auch die BMW Group verfolgt mittlerweile eine eigene E-Business-Strategie. Dort soll über ein eigens von BMW gegründetes E-Business-Unternehmen die gesamte Prozesskette vom Einkauf bis zum Vertrieb unterstützt werden.

Dass der Autoteilehandel ein interessanter Markt ist, zeigen die aktuellen Bemühungen von IT-Unternehmen wie TradeLog, bei dem neben HUCON Multimedia und P.I.T.S. mit gedas auch eine VW-Tochtergesellschaft maßgeblich beteiligt ist. Ein anderes Beispiel ist TecCom. Eine Lösung für den Geschäftsdatenaustausch zwischen Teile-Handel und Teile-Industrie, beziehungsweise zwischen Kfz-Werkstatt und Teile-Handel.

Im Bereich des freien Autoteilehandels ist das Potential sehr groß und noch längst nicht erschöpft. Internet-Teilehändler wie „Renet“ oder „Teile Meile“ sind bereits zu großen virtuellen Marktplätzen avanciert, auf denen Restbestände gehandelt werden. Hier werden täglich ganze Lagerbestände von A nach B verschoben. Doch noch nehmen nicht alle Werkstätten davon Notiz. Eine Werkstattumfrage des Gesamtverband Autoteilehandel e.V. (GVA) aus dem Jahr 2001 dokumentiert, dass nur 63,8% aller befragten freien Werkstätten überhaupt über einen Internetanschluss verfügen.

Aus dieser Gruppe nutzten immerhin 41% das Internet dazu, Autoteile online zu bestellen. Diese Zahl,



so sagen Experten voraus, werde sich in den kommenden Jahren erheblich erhöhen. Diplom-Kauffrau

Marita Kloster, stellvertretende Geschäftsführerin des GVA: „Es wird alles viel normaler. So wie wir vor wenigen Jahren PC und Internet revolutionär und neu empfunden haben, werden wir uns auch an E-Commerce gewöhnen.“ Doch sie benennt auch sogleich die Kehrseite der Medaille: „Der menschliche Kontakt, teilweise auch die Beratung geht verloren. Wer die falsche Artikelnummer bestellt, erhält das falsche Teil. Hier ist keine manuelle Kontrolle mehr zwischengeschaltet.“



Zustimmung gibt es dafür von Wilhelm Hülsdonk. Die elektronische Bestellung habe sich zwar in seinem Betrieb – sowie insgesamt in der Kfz-Werkstattszene – zur Normalität entwickelt, das Telefongespräch sei aber in vielen Fällen nicht zu ersetzen. „Im Internet muss ich professionell sein. Am Telefon kann ich nachfragen.“ Professionell sein – damit meint er den richtigen Umgang mit dem neuen Medium. Da hapert es einerseits noch häufig beim eigenen Personal; Pleiten und Pannen erlebt man jedoch andererseits häufig gerade beim Anbieter der elektronischen Einkaufsmöglichkeit: komplizierte Bestellprozeduren, unübersichtliche Eingabemasken oder falsche Versprechungen, die aus logistischen Gründen nicht eingehalten werden können, vertreiben schnell den Spaß am neuen Medium. Schließlich sind die Werkstätten auf eine termingerechte Anlieferung durch den Teilehändler dringend angewiesen. Auch das ließe sich vermeiden, meint Kai Wilke vom E-Commerce-Center Handel. Wer Enttäuschungen erlebe, der habe meistens auf grundsätzliche Dinge nicht geachtet. Aus Sicht des E-Commerce-Fachmanns lernt der Kunde schnell, den seriösen Anbieter

von den „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden. Er rät: „Schauen Sie auf der Homepage des Teilehändlers nach. Schon auf den ersten Blick verrät der Seitenaufbau vieles über die Seriosität der Seite. Wenn Sie vor lauter Werbebannern und anderem bunten Treiben nicht zügig zu Ihrem Ziel finden, dann ist das ein erstes Alarmzeichen.“

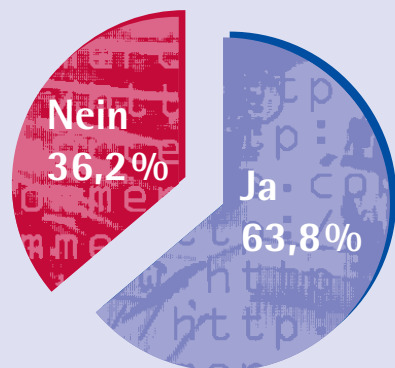
Weitere Merkmale für Qualität im Netz: Ist der Internetauftritt des Teilehändlers eine Kooperation meh-



rerer Firmen oder Partner, die sich dort gebündelt präsentieren oder handelt es sich um einen „Einzelkämpfer“? Kooperationen verfügen in der Regel – nicht immer – über eine besser ausgebaute und gepflegte Logistik. Hat der Anbieter Referenzen vorzu-

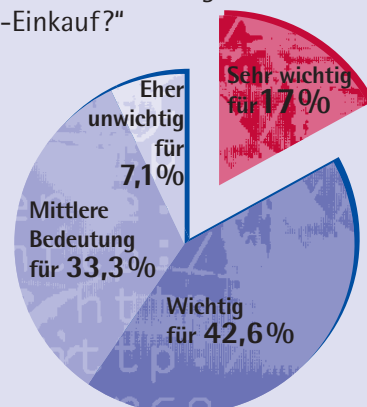
GVA-Umfrage 2001

„Verfügen Sie in Ihrer Werkstatt über einen Internetanschluss?“



GVA-Umfrage 2001

„Wie wichtig ist für Sie das Angebot zum Internet-Einkauf?“



weisen? Gut, wenn man auf die Empfehlungen von Kollegen vertrauen kann. Trägt die Webseite ein Qualitätssiegel, etwa das vom Europäischen Handelsinstitut (EHI) vergebene Siegel „Geprüfter Online-Shop“?

Sind das Impressum, die AGB, Kontaktadresse, Name, Anschrift und Telefonnummer des Händlers angegeben? Gibt es Schutzmechanismen und Auswahlmöglichkeiten beim Zahlungsverkehr? Hat der Kunde Einblick in den Warenbestand des Händlers? Ist die Internetseite an das Warenwirtschaftssystem des Händlers gekoppelt, sodass mit einem Klick klar wird, ob das gesuchte Teil auf Lager ist oder nicht? Liefert der Händler eine verbindliche Auskunft über Lieferzeit und Transportkosten?

Es gibt viele Möglichkeiten die Spreu vom Weizen zu trennen. Eine Erfahrung, die auch an dem Autoteilehändler IdentCo mit seinem E-Commerce-Portal MclIdent nicht spurlos vorüber gegangen ist. MclIdent war zu einem aggressiven Preiskampf angetreten und versuchte mit Preisnachlässen von 20-30% an freie und Vertragswerkstätten heranzukommen. Leider war auch die Leistung bei der Lieferung und die Kundenberatung stark reduziert. Vor kurzem verschwand die Internet-Site „MclIdent“ wie eine Sternschnuppe aus dem Netz.

Andere Online-Händler agieren mehr oder weniger erfolgreich. Wobei das Angebot meist mehr technische Verschleiß- denn großflächige Karosserieteile umfasst. Eine der Ursachen liegt, so die Branche, an dem aufwändigeren Versand. Dennoch lohnt sich ein Blick in das Netz. Nur so lässt sich erkennen, ob das

eigene Unternehmen vom Angebot profitieren kann, wo Vor- und Nachteile liegen, wie die Bestellung funktioniert und welche Lieferzeiten eingehalten werden. Und, für Wilhelm Hülsdonk ganz wichtig: Ob eventuell der bereits bestehende Lieferant sein Angebot auch online zur Verfügung stellt.

Es ist halt wie beim wirklichen Einkauf: Wo der Service nicht stimmt, bleiben die Anbieter auf der Strecke. Ein spektakulärer Internetauftritt kann da nur für kurze Zeit als Tarnkappe dienen. Auch oder gerade im Zeitalter des elektronischen Handels sprechen sich Qualität und Service schnell herum. „Kein Grund zur Panik“, stellt Wilhelm Hülsdonk nüchtern fest: „Das Auswahlkriterium nach dem ich den Lieferanten wähle, ist nach wie vor der Service, der mir geboten wird. Wer bietet mir ein Plus an Zeit, Qualität, Zuverlässigkeit? Darauf kommt's an.“

Natürlich bringt, so noch einmal Wilhelm Hülsdonk, das Internet den Werkstätten auch Einsparungen. Geld, das seiner Meinung nach in die Weiterbildung der Mitarbeiter fließen sollte. „In Zukunft müssen wir darum alle zusammen das Werkzeug Internet so bauen und so betreiben, dass es von jedem sinnvoll und problemlos genutzt werden kann.“ Eine mögliche Lösung für die noch bestehenden Defizite der heutigen Technologien und E-Commerce-Lösungen bahnt sich bereits an.

Das so genannte OASIS-Projekt könnte schon bald als internetgestützte technische Info-Plattform dienen und damit eine entscheidende Wende auf dem Markt herbeiführen. OASIS – das ist die Abkürzung für „Organisation für den Aufbau strukturierter Informationen“ – versuche, so die stellvertretende GVA- Geschäftsführerin, den Zugriff auf technische Informationen verschiedener Anbieter, darunter Automobilhersteller und Teilehersteller, zu vereinheitlichen, damit die technischen Informationen, die für die Reparaturen benötigt werden, im Internet leichter aufzufinden sind.

Marita Kloster: „Die Bestellung im Internet muss schnell gehen, und zwar nicht nur als Einbahnstraße, sondern mit sofortiger Rückmeldung. Wenn eine Bestellung z.B. aus einem Warenwirtschaftssystem abgesetzt wird, muss das Warenwirtschaftssystem auch eine verwertbare Antwort bekommen. Für den Ablauf der Geschäftsprozesse ist es wenig hilfreich, wenn ständig Medienbrüche etwa dadurch entstehen, dass eine Bestell-Antwort manuell in das Warenwirtschaftssystem eingegeben werden muss, weil eine automatische Übernahme nicht möglich ist.“

Fazit: Noch stehen wir erst am Anfang. Wenige Anbieter, oft uneinheitliche und komplizierte Verfahren, aber auch noch vorsichtige Skepsis bei den Werkstätten lassen die Online-Bestellung bislang eher Randerscheinung bleiben. Doch wir haben aus anderen Bereichen gelernt: Ist erst einmal ein wirklich gutes und günstiges Angebot vorhanden, kennt die Nachfrage kaum Grenzen. Wir sind gespannt, wer den ersten Schritt macht. Die mögliche Palette der Anbieter ist groß: Autohersteller, Versicherungen, Teilehandel oder aber auch Teilehersteller – warten wir ab.



Marita Kloster und Wilhelm Hülsdonk

Informationen zum Thema im www:

www.ecc-handel.de
www.shopinfo.net
www.oasis-open.org
www.renet.de
www.teilemeile.de
www.tradelog.net
www.gva.de
www.teccom.de
www.duwrepair.de
www.autoteileladen.de
www.ihrautoteil.de
www.pro-parts.de
www.carparts.de
www.aubauteile.de
www.otto-eilenburg.de
www.busse-stiebel.de
www.mbatc.de
www.autoteilemarkt24.de
www.gebrauchtteile.net
www.kfz-teile.de
www.cleverparts.de
www.teileprofi.de

Verstecktes Potential



Kosten sparen ist angesagt - Investitionen in eine optimierte Heizung helfen dabei.

Bis zu fünf Prozent des Umsatzes eines mittelständischen Unternehmens entfallen auf die Energiekosten.

Kleine Veränderungen helfen sparen.

Der eine zahlt mehr, der andere kassiert mehr – Energie wird zum Luxus für die Unternehmen, zum Sparschwein für den Staat. Logische Konsequenz für die Kfz-Branche: weniger ist mehr. Schön, dass die Energieagentur NRW gemeinsam mit dem Landesverband des Kfz-Gewerbes NRW das Pilotprojekt „Niedrigenergie-Kfz-Werkstatt“ durchgeführt hat. Und damit große Erfolge im Bereich Energieeffizienz bei den teilnehmenden Kfz-Werkstätten erzielen konnte.

Baulicher Wärmeschutz

Gerade in den älteren Betrieben bietet sich eine Reihe von effektiven Einsparungsmaßnahmen an, die nicht unbedingt teuer zu Buche schlagen müssen und teilweise sogar von Bund und Land gefördert werden. Wärmeverluste durch Wände, Decken, Dächer oder Lüften können heute mit recht einfachen Mitteln verhindert werden. Lüftungswärmeverluste lassen sich vermindern durch selbstschließende Außentore, die Installation von Lichtschranken zum Schließen der Tore nach Durchfahrt, Schnelllaufstore zur Reduzierung der Öffnungszeit sowie durch Hubbegrenzer an hohen Toren bei der Durchfahrt von Pkw. Wärmedämmende Platten an der Gebäudehülle vermeiden dort erhebliche Wärmeverluste. Einfach verglaste Fenster sollte man austauschen oder sanieren und dadurch die Energieverluste vermindern sowie zugleich den Schallschutz verbessern.

Richtiges Heizen

Da Werkstätten in der Regel große Raumhöhen aufweisen und warme Luft nach oben steigt, bildet sich bei konventionellen Luftheizungen ein Warmluftpolster unter der Hallendecke. Dort erhöhen sich damit die Wärmeverluste durch das Dach. Strahlungsheizungen sind daher oft die geeignete Alternative zu herkömmlichen Gebläseheizungen. Darüber hinaus empfiehlt die Studie, Niedertemperaturkessel oder Brennwertkessel einzusetzen sowie Abgasverluste zu reduzieren. In Warmwasserheizungsanlagen kann der Energieverbrauch durch die Regelung der Pumpen gesenkt werden. Zudem müssen alle Armaturen und Rohrleitungen ausreichend gedämmt sein. In der Nacht und an Wochenenden lohnt es sich, die Heizleistung abzusenken. Jeder einzelne Raum sollte über Raumtemperaturregler verfügen. Alle heizungstechnische Anlagen können heute über witterungsführte Temperaturregelung auf die jeweiligen äußeren Temperaturen optimiert werden, wodurch sich die Wärmeverluste im Wärmeerzeuger und im Verteilnetz reduzieren.

Beleuchtung

Das richtige Licht in der Werkstatt ist Voraussetzung für ein professionelles Lackierergebnis und zudem wichtig für Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter. Für jede Branche regelt deshalb ganz individuell die DIN 5035 die erforderlichen Beleuchtungsstärken. In vielen Fällen strahlen jedoch die Glühlampen und Neonröhren zu stark oder auch dann, wenn kein Mitarbeiter vor Ort ist. Preiswert und einfach ist der Einsatz von stromsparenden Lampen und hocheffizienten Leuchten mit langer Lebensdauer. Große Energieeinsparungen erzielt der Betrieb darüber hinaus, wenn er steuerungs- und regelungstechnische Lösungen wie Tageslicht- und Präsenzregelungen installiert. Das bedeutet: an jedem Ort geht die Beleuchtung nur dann an, wenn Mitarbeiter anwesend sind. Bewegungsmelder und Zeitschaltuhren löschen das Licht nach fest definierten Zeitintervallen. Eine Tageslichtregelung steuert die Beleuchtung zudem in Abhängigkeit vom einfallenden Tageslicht. Ganz wichtig: eine tageslichtnutzende Architektur bringt beste Voraussetzungen für das Energiesparen.

Lüfter und Trocknung

Lüftermotoren in der Lackier- oder Spritzkabine schlucken in reinen Lackierbetrieben bis zu 40 Prozent des betrieblichen Stromverbrauches. In der Lackiererei ist die bedarfsabhängige Minimierung der Luftmengen während des Lackierbetriebes deshalb ein effektives Mittel zum Energiesparen. Von sehr großem Nutzen ist dabei der Einsatz einer Drehzahlregelung an den Lüfterantrieben. Sehr viel Energie

verwendet der Betrieb beim Erwärmen der Zuluft. Moderne Wärmerückgewinnungssysteme sind in der Lage, einen Großteil der Abluftwärme vor dem Austritt in die Atmosphäre wieder auf das Zuluftsystem zu übertragen. Die Amortisierungszeiten liegen, so die Studie, bei etwa fünf Jahren. Die zunehmende Verwendung von Wasserlacken machen die Verwendung der Wärmerückgewinnung besonders interessant.

Druckluft

Ein weiterer erheblicher „Energiefresser“ ist die Druckluft. Hier verpufft ein riesiges Energie- und Kosteneinsparungspotential, das sich buchstäblich in Luft auflöst. Nach Aussage von Experten kann der Anwender durch gezielte Maßnahmen wie Leckagebeseitigung, Wärmerückgewinnung und Einsatz moderner Regelungstechnik zwischen 20 und 40 Prozent der Druckluftkosten bei gleichzeitiger Erhöhung der Betriebssicherheit einsparen. Empfohlene Maßnahmen: Kompressor außerhalb der Betriebszeiten ausschalten, Betriebsdruck möglichst niedrig halten, kurze, gerade Leitungswege sowie verlustarme Kupplungen und Schläuche bevorzugen, Leckagen aufspüren und beseitigen sowie den Kompressor an einer kühlen, gut belüfteten und trockenen Stelle aufstellen.

Fuhrpark

Nicht nur in der Werkstatt, sondern auch auf der Straße bleibt teure Energie auf der Strecke. So wird heute die Überlegung, seinen Fuhrpark beispielsweise von Benzin und Diesel auf Erdgas umzustellen, nicht mehr belächelt – auch die Tankstelleninfrastruktur wird ständig verbessert. Und so könnte die Wahl eines alternativen Kraftstoffes ebenfalls dazu beitragen, die Energiekosten eines Betriebes zu senken.

Wer es wirklich ernst meint und zusätzliche finanzielle Mittel einzusetzen bereit ist, sollte sich auch Gedanken über die so genannten erneuerbaren Energien machen: Solar- und Photovoltaiktechnologie sind auf dem Vormarsch und bieten lohnende Sparvorteile. Ebenso ökologisch wie ökonomisch sinnvoll sind zudem Maßnahmen der effizienten Wassernutzung und Wasseraufbereitung. Vor allem bei der Fahrzeugpflege in Waschanlagen sind Überlegungen angebracht, das Regenwasser zu nutzen. Auch die so genannte Kraft-Wärme-Kopplung zur kombinierten Strom- und Wärmeerzeugung mit Hilfe von energieeffizienten Blockheizkraftwerken wird in Zukunft eine zunehmend wichtige Rolle im Kleingewerbebetrieb spielen.

Literaturhinweise und Bezugsquellen erhalten Sie per Mail an redaktion@color-news.com

Erfolg ist kalkulierbar
mit einem verlässlichen Partner und dem besseren EDV-Werkzeug

Setzen Sie auf die Branchenerfahrung, Marktpräsenz und Innovationskraft der Universal Consulting Software GmbH, Ihrem EDV-Partner aus der UC-Gruppe!

Vertrauen Sie den Branchen-Lösungen, die von mehr als 1.700 Anwendern im Markt eingesetzt werden!

C@risma

die Branchen-EDV für Karosserie- und Autolackierfachbetriebe

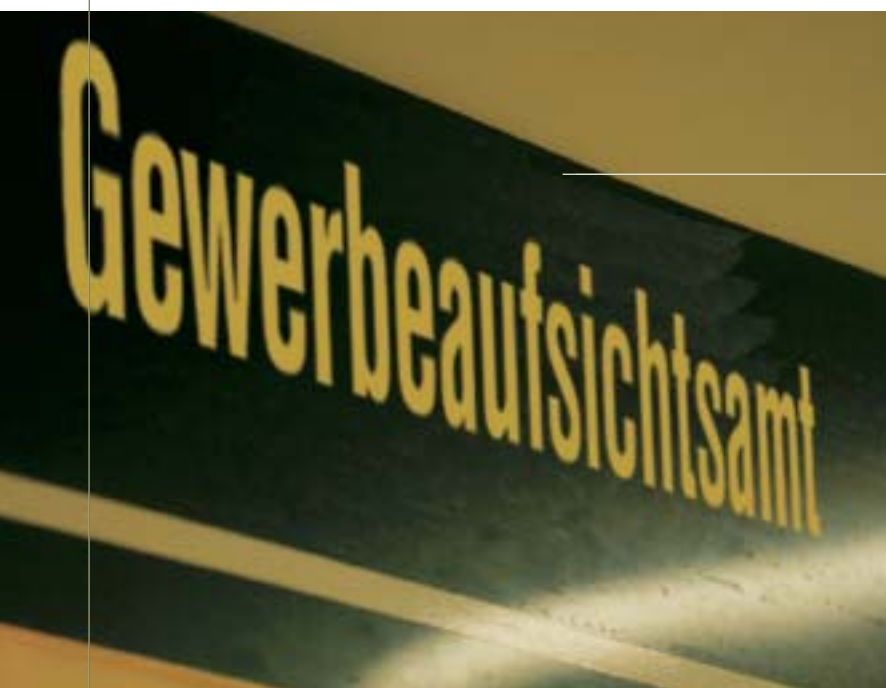
schnell, einfach & zuverlässig
Schadenkalkulation
nach System audatex, Schwacke/AZT und DAT

UCS GmbH

Carl-Benz-Str. 22
97424 Schweinfurt
Tel. 0 97 21 / 77 43 0 Fax: 0 97 21 / 60 80 80
eMail: branchen-edv@uc-net.de

www.uc-net.de / www.uc-gruppe.de

Theorie und Praxis



Da staunte Detlef Horber (Name geändert) nicht schlecht. Flatterte doch jetzt ein Schreiben des Staatlichen Gewerbeaufsichtsamtes Göppingen auf seinen Schreibtisch. Inhalt: bis zum 01. August 2002 sollte er nicht nur den Lösemittelverbrauch seines Unternehmens in einem der letzten vier Jahre angeben, sondern zudem melden, ob bereits heute ein Reduzierungsplan vorliegt oder vorgesehen sei. Ähnliche Erfahrung machte die Firma Müller (Name geändert). Hier verlangt das Staatliche Gewerbeaufsichtsamt Tübingen eine Lösemittelbilanz für die Zeit von 1998 bis 2001 – das offenbar ohne rechtliche Grundlage.

Konfusion in deutschen Amtsstuben? Eine Erfahrung, die auch Deutsche Lacklieferanten machen. Die Palette reicht von Anrufen staatlicher Stellen – „Was ist eigentlich ein VOC“ – bis hin zu Aussagen wie „Da liegt uns noch keine Verfahrensanweisung vor – also tun wir nichts“. Europa, ach Du bist so fern! In einer westdeutschen Großstadt hatte ein anderer Anrufer, der sich für seinen Lackierbetrieb schlau machen wollte, sogar den Eindruck, als sei am Ende der Leitung wirklich niemand für sein Anliegen zuständig.

Fristen, Termine, Bilanzen – bei Umsetzung der 31. BimSchV haben die Staatlichen Gewerbeaufsichtsämter in vielen Fällen das Sagen. Doch reicht ihr Wissen aus? Ein Erfahrungsbericht.

Auf die Frage, wo er in Sachen VOC-Verordnung seinen Betrieb anmelden könne, erhielt der Anrufer vom örtlichen Staatlichen Amt für Arbeitsschutz folgende Antwort: „Wenn es Ihnen um Ihre Mitarbeiter geht, dann sind Sie hier richtig. Dann sollten Sie sich einmal die Gefahrstoffverordnung vornehmen, da steht alles drin. Wenn es Ihnen aber um den Nachbarschaftsschutz geht, dann müssen Sie sich an das Umweltbundesamt wenden.“ Allerdings: der Lackierer wollte weder das eine noch das andere. Er fragte also nach der zuständigen Stelle, die für die Umsetzung und Überprüfung der 31. BimSchV zuständig sei. Antwort der Behörde: „Da müssen Sie an Ihren Lacklieferanten herantreten und die Sicherheitsdatenblätter der Hersteller genau studieren.“

Die Verwirrung war perfekt – und ist wohl leider kein Einzelfall. Das ergab auch die Recherche der Color News Redaktion. Der Mitarbeiter eines bayrischen Gewerbeaufsichtsamtes sagte schlicht und einfach: „Sprechen Sie bitte mit dem Gefahrstoffdezernat. Wir vom Gewerbeaufsichtsamt sind lediglich zuständig für Lebensmittel“. Abgesehen von sehr wenigen Ausnahmen verfügen die zuständigen Damen

und Herren in den deutschen Gewerbeaufsichtsämtern, wie es scheint, oftmals nicht über ausreichende Kompetenzen in Sachen Lösemittelverordnung.

Wenn man das Glück hat mit einem Mitarbeiter verbunden zu werden, der glaubt für diesen Fall der richtige Ansprechpartner zu sein, stellt man leider häufig fest, dass die daraufhin folgenden Informationen sachlich falsch oder ungenau sind. Da werden dann teilweise Fristen falsch angegeben, Termine verwechselt oder falsche Lösemittelmengen angegeben. Ein Extremfall aus einem ostdeutschen Gewerbeaufsichtsamt in der Nähe von Berlin: „Lösemittelverordnung? Dazu kann ich leider keine Aussage machen.“ Meistens lautet jedoch die Empfehlung ganz kurz und knapp: „Das steht doch alles ganz genau in der 31. BimSchV.“

Der Fahrzeugreparaturlackierer, der sich für die kommenden Aufgaben präparieren möchte, steht bisweilen ratlos und kopfschüttelnd da. Was bleibt ihm zu tun? Den Kopf in den Sand stecken – Augen zu. Und als Einzelkämpfer durch den VOC-Dschungel ziehen? „Nicht notwendig“, meint Marion Röthgen, Leitung Technischer Service und Trainings-Management Spies Hecker GmbH. „Noch bleibt den Behörden genug Zeit, die Lage in den Griff zu bekommen. Einige örtliche Gewerbeaufsichtsämter gehen schließlich bereits mit gutem Beispiel voran. Sie nehmen ihre Aufklärungs- und Informationspflicht sehr ernst und sind kompetent in ihrer Beratung. So ein professionelles Handeln wünsche ich der Branche bundesweit.“

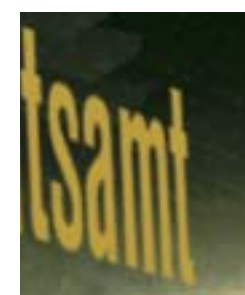


Stimmt – nicht alle befragten Behörden fallen durch mangelnde Kenntnisse auf. Einen professionell vorbereiteten Eindruck machten beispielsweise die Mitarbeiter der Staatlichen Gewerbeaufsichtsämter in Karlsruhe und in Stuttgart. Das gilt auch für die Informationspolitik des Ministeriums für Umwelt und Verkehr Baden-Württemberg sowie für einige im Süddeutschen ansässige, universitäre Forschungsstellen.

Sie traten schon früh mit sinnvollen Studien, Werkstattumfragen sowie Veröffentlichungen per Internet oder mit Broschüren an die Werkstätten heran. Hier erhält der interessierte Anrufer exakt die Informationen, die er braucht. Kompetent, freundlich und souverän. So hat er das Gefühl mit Leuten zu sprechen, die etwas von dem verstehen, was sie überprüfen sollen. Hier stimmen Termine und Fristen, die Gesprächspartner kannten die entsprechenden Passagen und Paragraphen der Lösemittelverordnung auswendig. Ein Einzelfall? Hoffentlich nicht – noch bleibt den ausführenden Behörden Zeit, sich intensiv vorzubereiten.



Das nächste Themenforum des Profi-Clubs wird sich am 25.01.2003 mit der neuen VOC-Verordnung beschäftigen. Anmeldung und weitere Informationen unter 01802-74 25 82



Deutschlands Bester



Die elf Teilnehmer/innen des Wettbewerbs

Alexander Jakobi aus Köln darf sich seit dem 12. November 2002 Deutschlands bester Nachwuchs-Fahrzeugaackierer nennen.



Der Sieger und sein lackiertes Fahrzeugmodell



Die drei Gewinner (v.l.n.r.): 2. Platz, Raffaele Catroppa, Saarbrücken; 1. Platz, Alexander Jakobi, Köln; 3. Platz, Valentin Kosbar, Eggenfelden

Im diesjährigen Bundesleistungswettbewerb für Fahrzeugaackierer hatte der 20-jährige Alexander Jakobi nach zwei anstrengenden Tagen in und um die Lackierkabine die Nase vorn. Auf Platz zwei kam Raffaele Catroppa aus Saarbrücken – Platz drei ging an Valentin Kosbar aus Eggenfelden. Traditionell richtete die Bundesfachgruppe Fahrzeugaackierer im Hauptverband Farbe Gestaltung Bautenschutz den Leistungswettbewerb aus. Unterstützt wurde sie wie in den letzten Jahren durch den Verband der deutschen Lackindustrie.

Der glückliche Sieger, der seine 2-jährige Ausbildung in einer Kölner Opel-Vertragswerkstatt absolvierte, setzte die Akzente auf schillernde Effektlacke. Dabei bestand die Prüfung aus vier unterschiedlichen Teilen. Zunächst sollten die Teilnehmer die zweite Hälfte einer 20 x 40 Zentimeter großen Metalltafel lackieren. Die erste Hälfte gab den Farbton vor, den es nachzumischen und auf dem Blech in Farbton und Glanzgrad nachzustellen galt. Nicht weniger anspruchsvoll war das Anfertigen einer Lackierung, die als Werbeschild mit dem Motto der Veranstaltung typographisch und farblich gestaltet werden sollte. Eine grundierte Metallplatte in den Maßen 100 x 100 Zentimeter war zu diesem Zweck für eine Zweischicht-Metallic-Lackierung vorbereitet worden.

Außerdem mussten Fahrzeugtüren von den Nachwuchskräften innen und außen mit Zweischicht-Metallic-System gestaltet werden. Hier galt es, den Schriftzug frei auf die Fläche zu übertragen und auszulackieren. Gestaltungselemente wie Linien oder Ornamente waren möglich, aber keine Pflicht. Dann folgte die Kür: Ein Automodell im Maßstab 1:4 sollte eine Designlackierung erhalten, wobei den jungen Fahrzeugaackierern bei der Ausgestaltung der Prüfungsaufgabe freie Hand gelassen wurde. Paul Kehle, Vorsitzender der Bundesfachgruppe für Fahrzeugaackierer: „Ich habe noch keine Veranstaltung dieser Art gesehen, wo es so ruhig und konzentriert zugeht. Keine Hektik, kein Stress, kein Chaos. Und gegen Ende waren alle Mitstreiter noch vor der vorgegebenen Zeit mit ihren Werkstücken fertig.“

Der Sieger setzte für seine Arbeit am Fahrzeugmodell einen speziellen Effektfarbtönen gekonnt in Szene. Dunkelrote, changierende Farbtöne schillerten auf dem kleinen Automobil. Sein Kommentar: „Ich liebe die dunklen Töne. Und dieser Flip-Flop-Effekt bringt das dunkle Rot ganz besonders gut rüber.“ Urkunden, Geld- und Sachpreise waren dann auch ein verdienter Lohn für die erbrachte Arbeit. Als kleines Bonbon erhielt Alexander Jakobi für seinen ersten Platz eine Lackierpistole der Firma Sata. Damit wird er in Zukunft noch so manches Automobil verschönern.

Das gefällt den Kunden

Dernen macht mobil – die Karosserie- und Lackexperten aus Langenfeld/Rhld. sind Mitglied des IDENTICA-Partnerprogramms. Erste Konsequenz: Verlängerung der Garantie auf fünf Jahre.

„Gut ist nicht gut genug, wir wollen besser sein!“ Frank Dernen stellt hohe Ansprüche an sich und sein Team. Mehr Service, mehr Qualität, mehr Leistung sollen auch in Zukunft seine Marktposition sichern. Darum schloss sich der Rheinländer jetzt IDENTICA an, dem neuen Werkstattssystem für Karosserie- und Lackierwerkstätten.

Qualität, verbrieft und besiegelt – die offizielle Urkunde erhielt der Unternehmer jetzt aus den Händen von Ralf Rauschnig, IDENTICA Deutschland. Vorausgegangen war diesem Schritt nicht nur die optische Umgestaltung der Fassade, des Servicebereichs sowie der Werkstatt, sondern vor allem auch die Einführung strenger Qualitätsvorgaben. Mensch und Material unterliegen danach ab sofort fest vereinbarten und von externen Auditoren ständig überprüften Regeln. Die fachliche Schulung des Personals, die komplette Ausrüstung für alle Karosserie- und Lackierarbeiten, der Einsatz umweltfreundlicher Lacke – nur Beispiele aus der langen Liste der IDENTICA-Kriterien. Dazu kommen feste Vorgaben für den Service: das bei größeren Reparaturen kostenlose Leihfahrzeug oder der ebenfalls unentgeltliche Hol- und Bringservice im Einsatzgebiet garantieren uneingeschränkte Mobilität.

Die 24-stündige Erreichbarkeit hingegen gibt den Kunden die Gewissheit, in Notfällen immer einen kompetenten Ansprechpartner zu finden. Noch Werkstatt oder schon Dienstleister? Die Antwort auf diese Frage ist für Frank Dernen klar: „Unser Team bringt die qualitative Leistung einer modernen Fachwerkstatt, verbunden mit dem umfassenden Service eines kundenorientierten Dienstleisters.“ Für jede Marke, jedes Fahrzeug – denn von der Erfahrung des Teams profitieren gerade auch die Besitzer neuer bzw. junger Fahrzeuge.

Besser sein bedeutet aber auch schneller sein. Moderne EDV kalkuliert den Schaden nicht nur in wenigen Minuten, sondern auf Cent genau und für den Autofahrer verständlich. Gleichzeitig erleichtert das System die Zusammenarbeit mit Versicherern und Fuhrparkleitern. Allen Kunden hilft überdies das



Angebot Smart-Repair. Frank Dernen: „Die spurlose Beseitigung kleinerer Beulen durch bloßes Herausdrücken, die Reparatur von Kunststoffteilen oder auch die Instandsetzung von Scheiben verkürzen nicht nur die Zeit in der Werkstatt, sondern helfen auch, Kosten zu senken.“

Dass dabei die Qualität stimmen muss, steht außer Frage. Sichtbares Zeichen für alle Kunden des Unternehmens: „Wir geben ab sofort 5 Jahre Garantie auf unsere Arbeiten. Dies können wir nur, weil wir von der Qualität unserer Dienstleistung absolut überzeugt sind.“ Ein Vorteil, der bei privaten Kunden und Versicherern gleichermaßen positiv aufgenommen wird. Der Name IDENTICA-Dernen, ein positives Zeichen für den Dienst am Kunden.



Frank Dernen



IDENTICA Dernen GmbH in Zahlen	
Mitarbeiterzahl:	13
Betriebsgrundstück:	1.500 qm
Bebaute Fläche:	820 qm
Anzahl Kombikabinen:	1
Richt-Mess-System, universal:	1
Arbeitsplätze	
Karosserie:	6
Lackiererei:	10
Waschplatz:	1
Büro:	1

Baukasten für Ihren Erfolg

Zwölf Monate voller Angebote – der Veranstaltungskalender 2003 listet alle Spies Hecker-Fortbildungstermine auf.



Den Überblick bietet der neu entwickelte Veranstaltungskalender 2003. Angenehmes und Nützliches verbinden, das steht im Vordergrund der Spies Hecker-Veranstaltungen. Gesellschaftliche Ereignisse, die Jungunternehmer genauso ansprechen wie die „alten Hasen“ der Branche. Außergewöhnliche Ziele, spannende Erlebnisse und das Fachsimpeln in angenehmer Atmosphäre machen den Charme der Veranstaltungen aus.

Sie haben bereits die Lizenz für den Erfolg? Dann interessiert Sie Colors Unlimited International. Hier finden Sie Angebote rund um das Know-how für optimale Betriebsabläufe, den erfolgreichen Dialog mit den Versicherern und den reibungslosen Generationenwechsel im Unternehmen. Ihnen fehlen Tipps für die Arbeit in der Werkstatt? Die Technik-Seminare liefern die passenden Antworten. Innovative Produkte und künftige Technologien stehen im Mittelpunkt. Praktische Veranstaltungen, die sich ganz nah an den Bedürfnissen der Praktiker orientieren.

Mit dem Profi-Club verfügen Lackier- und Karosseriebauer über ein breites Netzwerk mit Perspektive. In der Gemeinschaft liegt seine Stärke. Die Mitgliederversammlung wird 2003 die Weichen mit den „Profis“ neu stellen. Aber nicht nur das: Das ganze Jahr über packt der Profi-Club heiße Eisen an und setzt sich für die Interessen der Branche ein. Da ist auch für Sie etwas drin. Schauen Sie selbst – den Veranstaltungskalender erhalten Sie direkt bei Ihrem Spies Hecker-Kundenberater oder unter der Rufnummer 02 21/37 06-595.

Position stärken

Köln bleibt Sitz der Spies Hecker GmbH – lediglich die Produktion wird verlagert und modernisiert.

Eng wurde es bereits lange auf dem Gelände an der Fritz-Hecker-Straße. Wachsende Nachfrage, aber auch gestiegene Anforderungen an Qualität und Umweltschutz machten jetzt eine Entscheidung dringend notwendig. Nachdem eine räumliche Erweiterung des Unternehmens am Standort Köln ausgeschlossen war, blieb nur der Weg einer langfristigen Produktionsverlagerung.

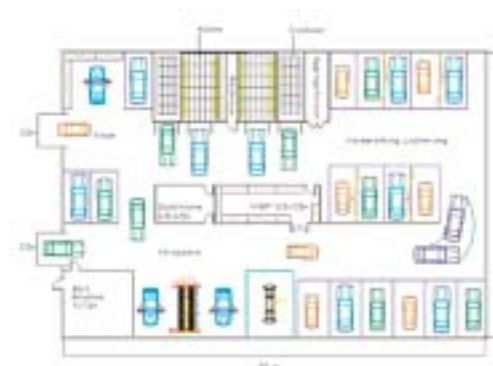
Künftig werden daher die bekannten Lacke der Spies Hecker GmbH unter den bestehenden Qualitätsvorgaben an andere europäische Standorte der DuPont

Performance Coatings GmbH & Co. KG produziert. Technischer Service, Vertrieb und vor allem die Seminare im Training Center sind von dieser Maßnahme nicht betroffen. Alles ist weiterhin auf dem Firmengelände konzentriert, wo vor 120 Jahren das Unternehmen gegründet wurde. Es wird also für die Kunden keinerlei Veränderungen geben – sie erhalten weiterhin den gewohnten Service.



Zukunftsaussichten

CAD macht's möglich: Heute schon erleben, wie der Betrieb von morgen funktioniert. Die Spies Hecker-Werkstattplanung.



Stellen Sie sich vor, Sie erweitern Ihr Unternehmen. Oder bauen neu. Wäre es nicht schön, bereits vor dem ersten Spatenstich durch den Betrieb zu laufen? Sich die Stellflächen zu betrachten, die Beleuchtung zu testen. Und am Ende die Kabine noch ein wenig nach rechts oder links zu verschieben?

Kein Problem. Moderne Computertechnologie macht es möglich, in aller Ruhe durch virtuelle Welten zu wandern. CAD (Abkürzung für Computer Aided Design) lautet der Sammelbegriff für verschiedene Programme, die mittels hoch-

wertiger Computersoftware realistische Konstruktionszeichnungen herstellen. Der Einsatz von CAD-Programmen und CAD-Technik ist im Baubereich weit verbreitet und erleichtert die tägliche Arbeit in Architektur, Planungs- und Ingenieurbüros erheblich. Aber auch der Bauherr profitiert – in dem er sich erstmals nicht nur an zweidimensionalen Plänen orientieren muss, sondern ein komplettes, dreidimensionales – allerdings virtuelles – Gebäude betritt.

Schritt für Schritt durch die Werkstatt der Zukunft – nutzen Sie das aktualisierte Angebot der Spies Hecker GmbH. In Zusammenarbeit mit CAD-Spezialisten wächst Ihr Neubau binnen weniger Tage, entsteht aus Ideen und Plänen eine exakte 3D-Darstellung. Nähere Information zur CAD-Werkstattplanung gibt es beim Kundenberater.

Lust am Lernen

Die Spies Hecker-Lackakademie: Im Mittelpunkt steht die konzentrierte Vermittlung handwerklichen Könnens.

Zeit ist Geld – und wenn Sie Ihren Mitarbeiter auf Reisen schicken, sollte diese Fortbildung effektiv sein. Das heißt: kurze Dauer, viel Inhalt. Eben so wie die neue Spies Hecker-Lackakademie. Dietmar Rausch, Initiator und Leiter des Schulungs-Angebots: „Ziel ist, innerhalb der Schulung so viel Zeit wie möglich in das praktische Lernen zu investieren.“

Drei Tage braucht der Mann, um den Gästen das Wissen zu vermitteln. Dass die Anreise bereits am Vortag – dem Sonntag – erfolgt, hat mehrere Gründe: „Zum einen lernen sich die Teilnehmer, die aus allen Regionen Deutschlands stammen, besser kennen. Und zum anderen ist sichergestellt, dass die Veranstaltung am Montag pünktlich starten kann.“

Bis Mittwoch wird intensiv gebüffelt. Teilweise im Seminarraum, doch hauptsächlich in der modernen Werkstatt des Kölner Training Centers. Hier sind alle technischen Voraussetzungen gegeben, um die indi-

viduellen Fertigkeiten der Teilnehmer erfolgreich weiter auszubauen. Natürlich fachkundig geprüft und beurkundet.

„Jeweils zum Abschluss starten wir einen kurzen Test, der aus Theorie und Praxis besteht. Das gelehrte Wissen wird hier noch einmal überprüft und – sofern das Ziel erreicht wurde – mit einer Urkunde belohnt. Für Mitarbeiter und Chef das deutliche Zeichen, die Fortbildung intensiv genutzt zu haben.“

Drei Fachbereiche bietet der Kölner Lackhersteller im nächsten Jahr an. Zur Wahl stehen die Themen „Nuancieren mit neuen Techniken (High Solid und wasserbasierende Lacke)“, „Design“ sowie „Lackieren mit Wasserbasislacken“. Neben Dietmar Rausch unterrichten auch Horst Neumann und Thomas Mund. Die genauen Termine verrät der Spies Hecker-Kundenberater oder senden Sie eine eMail an kontakt_sh_d@deu.spieshecker.com



Vom Winde verweht



Es gibt heute viele unterschiedliche Verfahren, Wasserlacke schnell und wirkungsvoll zu trocknen. Doch ein zu forciertes Ablüften birgt auch Gefahren.

Im normalen Lackierbetrieb liegt die Luftgeschwindigkeit innerhalb der Kabine weit unter diesem Wert. Die Strömungsgeschwindigkeit der Luft beträgt nach Aussage von Peter Engels, Technischer Leiter Auto-reparaturlacke Spies Hecker GmbH, zwischen 0,2 m/s und maximal 0,3 m/s. Doch Messgeräte, so genannte Anemometer, mit denen der Lackierer die Strömungsgeschwindigkeit messen kann, sind selten. Das bedeutet, dass der Fahrzeuglackierer gerade bei zusätzlich verwendeten „Luftbeschleunigern“ auf seine Erfahrungswerte angewiesen ist. Und diese subjektiven Eindrücke funktionieren nicht immer zuverlässig. Dazu Peter Engels: „Der Wasserbasislack ist mit Klarlack überarbeitbar, wenn die Basislack-schicht gleichmäßig matt abgezogen ist. Dies ist unter anderem abhängig von der applizierten Schichtstärke.“

Die Folge: Bei der forcierten Trocknung eines Wasserbasislackes mit der Kombination zu hoher Temperatur bei gleichzeitig zu hoher Luftströmung kann sich die Wasserbasislackoberfläche zu schnell schließen und erscheint matt. Für den Lackierer das Zeichen für die Klarlackapplikation. In Wirklichkeit ist jedoch nur die Oberfläche angetrocknet und die unteren Schichten sind noch weich und teigig, da die in der Basislack-schicht enthaltene Restfeuchte nur schwer entweichen kann. Beim Klarlackauftrag auf diesen „weichen“ Untergrund ist der Ärger dann vorprogrammiert. Der Klarlack trocknet nicht richtig durch, wird matt und es kann zu Zwischenhaftungsproblemen kommen.

Deshalb sollte jeder Unternehmer, der in die beschleunigte Zwischentrocknung investieren möchte, das Gespräch mit seinem Lacklieferanten suchen. Nur er weiß, wie sein Produkt optimal reagiert. Peter Engels: „Nach unserer Erfahrung ist in vielen Fällen überhaupt keine forcierte Trocknung notwendig.“ Zudem sind die Anschaffungs- und Betriebskosten der verschiedenen Ablüft-Lösungen nicht zu unterschätzen. Wer hier eine falsche oder unüberlegte Entscheidung trifft, geht ein großes finanzielles Risiko ein.

In der Praxis kaum spürbar, doch physikalisch messbar: wasserbasierende Lacksysteme trocknen ohne „Zugabe“ von Wärme oder Luft langsamer als lösemittelhaltige Materialien. Der Physiker umschreibt das Phänomen ganz sachlich: Da Wasser eine hohe Verdampfungswärme und Siedetemperatur sowie eine hohe Oberflächenspannung besitzt, benötigt das Wasser zum Austreten aus dem Lack mehr Zeit, als seine konventionellen, schnellflüchtigen Vorgänger.

Noch genauer äußert sich Dipl.-Ing. Ralph Hruschka vom Stuttgarter Fraunhofer IPA: „Die Verdampfungswärme von Wasser ist mit 2,3 kJ/g etwa um den Faktor 2-3 höher als bei konventionellen organischen Lösemitteln.“ Sichtbare Konsequenz sind unterschiedliche Trockensysteme in der Kabine, die das gewünschte positive Ergebnis bringen sollen – aber bei falscher Anwendung auch bisweilen für Qualitätseinbußen sorgen.

Das Problem: Eine zu forcierte Trocknung fördert die Neigung zur Hautbildung; damit wird der Austritt des Wassers aus den Tiefen der Lackschicht erschwert. Zusätzlich birgt die entstehende Haut an der Oberfläche die Gefahr, dass sich dort unschöne Risse bilden. Als Faustregel gilt deshalb laut Dipl.-Ing. Ralph Hruschka, Fraunhofer Institut für Produktionstechnik und Automatisierung, Stuttgart: „Die Strömungsgeschwindigkeit der Luft sollte bei einer forcierten Trocknung nicht höher als 2 m/s sein.“



Kluger Ratgeber



Im „Handbuch für Maler und Lackierer“ findet sich vieles, was Lackierer über Zusammensetzung, Besonderheiten, Anwendungsformen und Einsatzgebiete von Lacken wissen sollten. Der Autor Alban Wekenmann ist Lehrer an der Gewerblichen Schule für Farbe und Gestaltung in Stuttgart und unterrichtet an der Fachschule für Lacktechnik angehende Lacklaboranten. Leicht verständlich, übersichtlich und sinnvoll gegliedert führt das Buch den Leser durch das Reich der Farben und Lacke. Neu und sehr praktisch mit Blick auf die neuen VOC-Richtlinien ist die Aufgliederung der Beschichtungsstoffe in lösemittelhaltige, lösemittelfreie Materialien sowie ein eigenes, umfangreiches Kapitel zu den Wasserlacken. Zahlreiche Fotos, Tabellen und Abbildungen machen auch für den Azubi dieses Buch zu einem klugen Ratgeber und Prüfungsgehilfen.

Alban Wekenmann: Handbuch für Maler und Lackierer. Farben, Lacke, Beschichtungssysteme, DVA 2002, gebunden, 160 Seiten, 29,90 EUR, ISBN 3-421-03373-0

Do you speak english?



Das „Wörterbuch moderne Wirtschaft“ enthält viele aktuelle Fachbegriffe aus Industrie und Wirtschaft, die in dieser Form in üblichen Nachschlagewerken nicht zu finden sind. Zu den einzelnen Fachausdrücken sind Anwendungsbeispiele in Form von Redewendungen bis hin zu ganzen Sätzen aufgeführt, die dem Anwender Anregungen für eigene, sprachlich einwandfreie Formulierungen geben. Neben Begriffen aus der Betriebswirtschaft umfasst das Spektrum der Ausdrücke auch hochaktuelle Begriffe aus Telekommunikation und Informationstechnik, Energie und Umwelt – wie zum Beispiel Festnetz, Genom, Rauchgasentschwefelung oder Dünnschicht-technologie. Das Buch eignet sich für alle in der Wirtschaft Tätigen, die aktuelle wirtschaftliche und industrielle Sachverhalte nicht nur in ihrer Muttersprache verstehen und formulieren müssen.

Peter Baumgartner: Wörterbuch moderne Wirtschaft. Mit Anwendungsbeispielen Deutsch-Englisch, Publicis 2002, 384 Seiten, Taschenbuch, 27,90 EUR, ISBN 3-89578-196-7

Farbmisch-Computer für den Lackierprofi

Die hohe Produktqualität und Gebrauchssicherheit, die lange Nutzungsdauer sowie die einfache, praxisingerechte Handhabung dieser Kompakt-Systeme haben Connex Farbmisch-Computer mit weit über 13.000 Installationen in über 60 Ländern zum Branchenstandard werden lassen.

Connex Farbmisch-Computer sind nach den einschlägigen gesetzlichen Vorschriften, Bestimmungen und Normen für den Einsatz elektrischer Betriebsmittel in "feuergefährdeten Betriebsstätten" - hierzu zählen die Mischräume - konstruiert und gebaut.

Neben der Einhaltung der CE-Richtlinien kommt es hierbei im Wesentlichen auf die Industrieschutzart IP54 und die Beachtung der Niederspannungsrichtlinien an.

Übliche Büro-PC's, Laptops, Drucker etc. sind daher laut TÜV Rheinland/Berlin-Brandenburg für den diesen Anwendungsbereich explizit nicht zugelassen!

In puncto Sicherheit, Qualität und Wirtschaftlichkeit sollten Sie keine Kompromisse eingehen!



Neu: Produktlinie ECOTINT®II (u.a. für CR 2000)

Mit unseren innovativen und praxisingerechten Produkten - in Plug&Play-Technik - setzen wir nachhaltig auf Kundenbegeisterung!

Rufen Sie uns an oder lassen Sie sich durch unseren Vertriebsrepräsentanten beraten.

Connex

PAINT MIXING SYSTEMS GMBH
ERFOLG DURCH INNOVATION

Arheilger Weg 17 • D - 64380 Roßdorf • Postfach 1263
D - 64374 Roßdorf • Tel. 06154 - 693 130 • Fax 06154 - 693 107
E-Mail: info@connex-gmbh.de • www.connex-gmbh.de

Intelligent, informativ, aktuell



Intelligent, informativ und aktuell – das sind die CUI-Veranstaltungen und Seminare für das kommende Jahr.

Genug Kleingeld in der Kasse, um auch bei kurzfristigen Engpässen nicht ins Leere zu greifen? Welche Rolle spielt Adam Riese in der Werkstatt? Oder: Der wohlverdiente Ruhestand steht vor der Tür, aber der Generationenwechsel bereitet unruhige Nächte? Die Herausforderungen an das unternehmerische Können steigen stetig. Flexibles Denken ist gefragt. Die Antworten liefern die CUI-Seminare – sie unterstützen Unternehmer praxisnah und aktuell bei ihren individuellen betrieblichen und kaufmännischen Problemen.

Cleverness zählt, gerade im Geschäft. Wer früher mehr weiß, hat später die besseren Chancen. Klare Sache – alle Veranstaltungen von Colors Unlimited International bieten die notwendige Portion Extrawissen. Mit an Bord: Experten, die die Sprache der



Branche sprechen. Deren konkrete Anleitungen helfen, aktuelle Themen wie Liquidität oder Betriebswirtschaft zur Optimierung betrieblicher Abläufe zu verstehen und zu nutzen.

Doch es geht nicht nur um nackte Zahlen. Mitarbeiter-Motivation, Generationenwechsel – immer steht der Mensch im Mittelpunkt. Denn Kreativität und Eigeninitiative sind das größte Kapital eines erfolgreichen Betriebes. Strategisch wird es beim Thema Versicherungen. Ziel ist die optimale Kommunikation als Basis für eine funktionierende und faire Zusammenarbeit zwischen Werkstatt und Assekuranz.

Die Themen:

- Betriebswirtschaft praxisnah
- Liquidität: Bleiben Sie flüssig
- Kommunikation mit Versicherungen
- Erfolg durch Mitarbeitermotivation
- Unternehmensnachfolge aktiv gestalten

Haben Sie Fragen zu Inhalten oder Anmeldeverfahren? Dann rufen Sie uns an. Sie erreichen das CUI-Service-Center unter der Rufnummer 0 18 02/28 42 84.

Garantierte Bindung

Das passende Rezept für unternehmerischen Erfolg? Unser Vorschlag: Vertrauen und Kundenbindung. Beides vereint in dem neuen CUI-Angebot COLORGARANT.



Nur ein zufriedener Kunde kommt wieder. Und: Zufriedenheit spricht sich rum. Warum also nicht hier steuernd eingreifen? Warum nicht eine lebenslange, fahrzeuggebundene Garantie auf die durchgeführten Lackierarbeiten anbieten? Deutlicher kann man Qualität nicht herausstellen. Enger kann man Kunden und Fahrzeuge nicht an das Unternehmen binden. Fazit:

Ein klarer Wettbewerbsvorteil für CUI-Betriebe.

Die Durchführung ist denkbar einfach. Das CUI-Service-Center hat alle Unterlagen vorbereitet: Der Kunde erhält nach der Lackierung zunächst ein Reparatur-Zertifikat. Es gilt als Garantienachweis und ist an das Fahrzeug gebunden. Damit bleibt COLORGARANT auch nach dem Verkauf eines Autos gültig. Einzige Voraussetzung: der Halter muss mit ihm mindestens einmal jährlich zu einem Check in der Werkstatt vorbei schauen. Diese Kontrollen werden auf dem Zertifikat vermerkt. Versäumt der Besitzer einen Termin, erlöschen seine Ansprüche. Selbstverständlich ist das Angebot für die Kunden kostenlos.

Das Risiko? Minimal – schließlich steht hinter dieser Idee die Spies Hecker GmbH mit ihren hochwertigen Produkten. Also – fordern Sie detaillierte Informationen über COLORGARANT an. Sie erhalten diese natürlich direkt beim CUI-Service-Center.

Augenblick...



...wenn Sie auch lieber aufrecht arbeiten und jederzeit die volle Sichtkontrolle haben wollen, dann ist die **Lackierer-Hebebühne HLS** genau das Richtige. Die HLS erleichtert die Arbeiten und steigert die Qualität.

Herkules
TECHNIK FÜR MENSCHEN

Herkules Hebeteknik GmbH · Falderbaumstr. 34 · 34123 Kassel
Telefon 0561 / 58907-0 · Fax 5890745
www.herkules-lift.de



Werden Sie aktiv!

45 Teilnehmer trafen sich auf Einladung des Profi-Clubs zum Themenforum „Entwicklung in der Automobilindustrie“



Foto links: Diplom-Betriebswirt Helmut Wolk, Georg Tautz und Dekra-Experte Martin Rademann standen den über 40 Teilnehmern des Themenforums Rede und Antwort.



Gleich schon zu Beginn stellte Georg Tautz, Vertriebsleiter Autoreparatur der Spies Hecker GmbH, fest: „Auch freie Karosserie- und Lackierbetriebe, die aktiv ihr Umfeld gestalten, haben im Rahmen der Umsetzung der veränderten GVO ihre Chancen.“ Allgemeine Rezepte, individuelle Lösungen und persönliche Anregungen suchten über vierzig Lackierer, die zum Themenforum im Kölner Training Center angereist waren. Ihre Frage: Wie sehen die Chancen und das Risiko des sich verändernden Marktes aus? Antworten gab es von Helmut Wolk, Geschäftsführer der Wolk & Partner Car Consult GmbH. Der GVO-Experte erläuterte nicht nur die Details der neuen EU-Verordnung, sondern forderte die Profi-Club-Mitglieder zum Handeln auf: „Wenn sich bei den Karosserie- und Lackierbetrieben die Kundenbindung zum Autohaus löst, so nutzen Sie das zu Ihrem Vorteil. Werden Sie aktiv!“

Die GVO bringe den Autohändlern größere Schwierigkeiten als den Freien. Aber: „Der Reparatur-Markt befindet sich erst am Anfang der Strukturveränderung.“ Klar sei schon jetzt: „Der Markt wächst nicht mehr. Daher ist ein Umdenken angesagt. Wenn der Kunde nicht zur Werkstatt kommt, dann muss die Werkstatt eben zum Kunden“, so sein Fazit. Dabei setzt Wolk auch auf Unterstützung durch Systeme wie IDENTICA oder Colors Unlimited International. Ein Systembeitritt sei ein echter Wettbewerbsvorteil,

um die vorhandene Kundenbindung auszubauen und Neukquisition erfolgreich zu betreiben.

Veränderung forderte auch Martin Rademann: „Wenn Qualität und Service stimmt, dann klappt es auch mit dem Kunden“, rät der Fachmann der Dekra Akademie GmbH. „Information ist alles. Sie muss in der Werkstatt aber auch genutzt werden.“ Fachspezifisch erläuterte der Fahrzeugbautechniker, wie Qualität im Karosseriebau umgesetzt wird. Der Einsatz von handwerklichem Können und das Zusammenspiel mit Vorgaben der Versicherern sowie Herstellern sei unabdingbar für eine qualitativ hochwertige Reparatur.

Wo die Grenzen der Belastbarkeit liegen und welche Chancen sich aus den Veränderungen ergeben diskutierten die Teilnehmer lebhaft. Auf dem Weg nach Hause wird so mancher überlegt haben, was am Montag im Betrieb in die Tat umgesetzt wird.



Informationen zur Weiterbildung und Lehrgangsangebote finden Sie auch im Internet unter www.dekra-akademie.de



Das große Treffen

Es ist wieder so weit – der Spies Hecker Profi-Club trifft sich am 21. März 2003 zu seiner nächsten Mitgliederversammlung.

Ungerade Jahre sind die Zeiten des Profi-Clubs. Auf 2001 in Salzburg folgt jetzt Bonn als Veranstaltungsort 2003. Dort findet, im Rahmen des Spies Hecker-Werkstattkongress (siehe Seite 5), die nächste Mitgliederversammlung statt. Mit dabei – 900 Profis aus Deutschland und der Schweiz.

Georg Tautz, Vorstandsvorsitzender des Profi-Clubs und Vertriebsleiter Autoreparatur der Spies Hecker GmbH, wird gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen die Gäste begrüßen und den Rechenschaftsbericht vorlegen. Tendenz positiv, es geht wieder aufwärts – so viel sei schon vorab verraten.

Kein Wunder, haben doch gerade die neuen Angebote wie Betriebsvergleich und Themenforum den Club wieder neu aktiviert, die Gemeinschaft der Lackierer neu motiviert. Ergebnis ist eine Branchenvereinigung, die mit starker Stimme und hohem Einfluss in der Branche agiert.



Damit sich dies nicht ändert, braucht der Vorstand die Unterstützung aller „Profis“. Schön, wenn auch Sie in Bonn über die Zukunft bestimmen. Den genauen Zeitplan erhalten Sie von Ihrem Spies Hecker-Kundenberater oder direkt vom Sekretariat des Profi-Clubs (Tel. 0 18 02/74 25 82). Wir zählen auf Sie!

Themenvielfalt

Damit hatte wohl niemand gerechnet. Statt geplanter 20 Teilnehmer melden sich bis zu 100 zu den Themenforen an.



So wird Gemeinschaft konkret greifbar. Volle Säle, intensiv diskutierende Menschen, kompetente Experten – in den Themenforen packt der Profi-Club auch heiße Eisen an. Schwerpunkte, die direkt aus der Branche stammen, vorgeschlagen von den Mitgliedern des

Clubs, in die Tat umgesetzt vom Vorstand.

Der Erfolg gibt dem 2001 auf der Mitgliederversammlung beschlossenen Konzept recht. Und so finden die Themenforen auch im neuen Jahr ihre Fort-

setzung. Ob VOC-Verordnung, Generationenwechsel, Fördermittel oder Zusammenarbeit mit den Versicherern: In diesen Foren diskutieren Spezialisten praxisnah und kompetent mit Kollegen und namhaften Experten.

Ziel aller Veranstaltungen: konkrete Anregungen geben und damit die Basis für individuelle Entscheidungen schaffen. Sie versetzen jeden Teilnehmer in die Lage, seine Situation konkret einzuschätzen, Risiken abzuwägen, Kosten und Nutzen gegeneinander aufzurechnen. Und so seinen persönlichen Standpunkt zu finden.

Aktualität ist oberstes Gebot – das Club-Sekretariat hält alle Termine und Themen für Sie bereit.



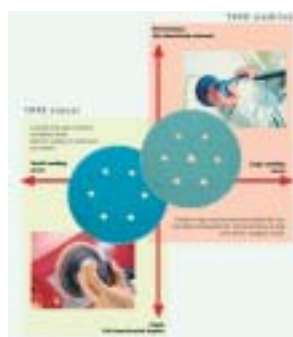
Ganz schön stürmisch



Die Zeichen stehen auf Sturm – Taifuno heißt die zur automechanika präsentierte Messeneuheit der Wolf Stahlbau GmbH. Mit der Anlage, eine Weiterentwicklung des bewährten Vorgängermodells „Supra“, möchten die Geisenfelder insbesondere die Trockenzeit der Wasserlacke verbessern. Dafür hat Wolf mit der „Multi-Air“-System ein Abluftsystem entwickelt, das die Abluftzeiten deutlich verkürzen soll. Die Steuerung der Kabine erfolgt über das außerhalb installierte Bedienpanel mit Touch-Screen-Funktion. Von dort gibt der Lackierer per Fingerdruck auf den Monitor den Befehl für die gewünschte Betriebsart.

Je nach Arbeitsschritt wählt er so zwischen den Betriebsarten Lackieren, Ablüften, Trocknen, Reinigen, Abkühlen und Energiesparen. Beim Ablüften wird dann – je nach verwendetem Lackprodukt – die forcierte Trocknung des „Multi-Air“-Systems zugeschaltet. Die Düsen des „Multi-Air“-Systems liegen zwischen Filterdecke und Beleuchtung und können variabel auf das zu trocknende Objekt ausgerichtet werden. Eine so genannte turbulente Luft verwirbelt daraufhin die Kabinenluft, was ein schnelles Ausdunsten des Wassers aus wasserbasierenden Lacken, aber auch von Lösemitteln aus konventionellen Systemen, bewirken soll.

Staubfreies Schleifen



Zeit zum Durchatmen – die Leistungsstärke und Ausdauer von Schleifmitteln wird ständig verbessert. Das schont die Lungen des Lackierers und senkt die Kosten im Betrieb, sorgt damit für ein rundum gutes Klima in der Lackierwerkstatt. Auf der automechanika 2002 in Frankfurt stellte das Schweizer Unternehmen sia Abrasives seine optimierte Schleifmittelreihe 1949 siadrive vor. Das Geheimnis der neuen Schleifmittelgeneration 1949 siadrive verbirgt sich hinter der 7-Loch-Technologie. Das zusätzliche siebte Loch im Zentrum der Scheibe fördert das staubfreie Schleifen bei größeren Schleifflächen.

Dadurch erreichen die Scheiben nach Angaben von sia eine erhöhte Abtragsleistung und eine verbesserte Standzeit, was nicht zuletzt der Umwelt und der Gesundheit zugute kommt. Als weitere Entwicklung aus der 7-Loch-Technologie präsentierte sia Abrasives einen neuen Exzenter-Stützteller mit Zentrumsabsaugung. Hier wird der Schleifstaub über Luftkammern im Stützteller umgeleitet. Durch ein Vakuum innerhalb dieser Kammern, so der Hersteller, erzielt der Lackierer eine regelmäßige Absaugung, verminderte Staubbildung und damit einen deutlich verbesserten Schleifprozess.

C@risma weiter optimiert

Das Software Unternehmen UCS baut auch diesen Herbst das Leistungspaket seiner Branchensoftware C@risma weiter aus. Zum bekannten Programm mit AIDA Lite, DSN, E-Mail und GDV kann der Schaden-dialog mit den Versicherern in Zukunft mit Hilfe der Kalkulationsmethoden von Audatex, Schwacke/AZT und DAT abgewickelt werden. Damit stehen dem C@risma-Anwender nun alle im Versichererdialog anerkannten Kalkulationsvarianten zur Verfügung. Zusätzlich bietet die UCS eine Schnittstelle zu WOW (Würth Online World). Damit wird nun auch die Nachfrage nach relevanten Informationen aus den Bereichen Diagnose, Wartung, Elektronik und Mechatronik bedient. Nach Angaben von UCS wurden auch betriebswirtschaftliche Instrumente wie die Betriebsdatenerfassung (BDE) und das Aktive Managementsystem (AMS) weiterentwickelt. Alle Neuheiten von C@risma sind in der neuen Präsentations-CD enthalten, die direkt bei UCS in Schweinfurt angefordert werden kann.



Wendiger Sauger

Mit einem Filtersackvolumen von 7,5 Litern gehört der neue CT MINI zu den kleinen Vertretern seiner Klasse. Doch der kompakte Sauger nimmt es nach Angaben des Elektro- und Druckluftwerkzeugherstellers FESTOOL aus Wendlingen in Sachen Leistung durchaus mit großen Konkurrenten auf. Bei der Fahrzeugaufbereitung oder bei der Endreinigung nach Reparatur- und Lackierarbeiten sieht FESTOOL den handlichen „Kleinen“ schwerem Gerät in Sachen Wendigkeit sogar um Längen voraus. Mit stufenloser Saugkraftregelung ausgestattet schluckt er, so FESTOOL große und kleine Wasserpfützen. Die so genannte LevelStop-Technologie sorgt dafür, dass der Füllstand des Behälters sicher überwacht wird. Nach Gebrauch lassen sich Schlauch und Kabel in einem im Sauger integrierten Depot verstauen. Kein Stolpern, kein Fallen und nach Arbeitsende kein Kabelsalat, sondern ein sorgfältig aufgeräumter Arbeitsplatz sind neben einer hohen Absaugleistung die besonderen Merkmale des CT MINI.



Wenn der Pleitegeier kreist

Die konjunkturellen Aussichten sind alles andere als rosig. Das gilt auch für die Lebenserwartung von Unternehmen. Seit Jahren steigt die Anzahl der Firmenpleiten.



Bereits im ersten Halbjahr 2002 hieß es über 18.000 Mal: Zahlungsunfähig! Daran hat auch das seit 1999 geltende neue Insolvenzrecht nichts geändert. Es löste die Konkursordnung aus dem Jahre 1877 ab und soll Privatpersonen und Unternehmen eine „zweite Chance“ einräumen. Im Gegensatz zum alten Recht steht nicht die Abwicklung, sondern das Sanieren des Betriebes im Mittelpunkt. Soweit die Theorie.

In der Praxis gilt: Ist ein Insolvenzantrag erst einmal gestellt, geht ohne Gericht gar nichts mehr. Der vom Amtsgericht bestellte Insolvenzverwalter kann jedoch mit dem Unternehmer einen Insolvenzplan erarbeiten. Stimmen die Gläubiger und das Gericht diesem Schuldentilgungsplan zu, ist das Insolvenzverfahren beendet. Der Betrieb geht weiter, wenn der Schuldendienst eingehalten wird. Vorteil für das angeschlagene Unternehmen: Es ist von einigen finanziellen Forderungen – je nach Vereinbarung im Insolvenzplan – befreit. Den Gläubigern wird eine Tilgung ihrer Verbindlichkeiten zugesagt.

Für die Zulieferer hat das neue Recht Vor- und Nachteile. Ein Insolvenzverfahren kann schon bei „drohender Zahlungsunfähigkeit“ beantragt werden. Damit sind die Aussichten ausstehende Forderungen auch tatsächlich in bare Münze umzuwandeln besser. Auch die Mitsprache der einzelnen Gläubiger ist

größer geworden. Finanzämter und Sozialversicherungen haben mit ihren Außenständen nicht mehr automatisch Vorfahrt. Doch setzt der Pleitegeier zum Sturzflug an gilt eine einfache Erkenntnis: Eine Firmenpleite bleibt eine Firmenpleite. Somit schützt das neue Insolvenzrecht die Zulieferer auch nicht vor dem Totalverlust ihrer Forderungen.

Ein Patentrezept für Lieferanten sich vor Forderungsausfällen zu schützen gibt es also nicht. Die große Anzahl von Firmenpleiten treibt jedoch auch kuriose Blüten. Die Versicherer sind auf den Plan getreten. Mittlerweile finden sich auf dem Versicherungsmarkt zahlreiche Angebote, die auch eine Zahlungsunfähigkeit der Kunden unter bestimmten Bedingungen absichern.

Informationen zur Unternehmensinsolvenz:
Broschüre des DIHK „Neues Insolvenzrecht“
– Wege aus dem modernen Schuldenum, 168 Seiten,
13,00 Euro. Erhältlich bei jeder IHK.

Links im Internet:

www.ihk24.de
www.frankfurt-main.ihk.de
www.bmj.bund.de (Bundesjustizministerium)

Privater Konkurs

Auch vor dem privaten Haushalt macht der Pleitegeier keinen Halt. Das gerichtliche Entschuldungsverfahren soll für Privatleute (natürliche Personen) einen Ausweg aus der Schuldenfalle bringen. Die neue Chance: Wer sechs Jahre seine privaten Schulden pünktlich abstottert, der ist seine finanziellen Sorgen los und kann noch einmal von vorne anfangen. Seit Ende 2001 gilt auch die Stundung für Gerichtskosten im Verbraucherinsolvenzverfahren.

Nähere Einzelheiten zur privatrechtlichen Insolvenz erhalten Sie bei den Verbraucherzentralen in den einzelnen Bundesländern. Und im Internet auf den gemeinsamen Seiten der Verbraucherzentralen Baden-Württemberg, Bayern, Brandenburg und NRW unter www.vz-nrw.de

Das Ich und das Auto

Die Automarke als Spiegelbild der Persönlichkeit? Eine Studie der Ruhr-Universität Bochum untermauert die Vermutung, dass die Wahl der Automarke durch unser Selbstbild gesteuert wird.

Haben wir es nicht schon immer geahnt: Die Wahl der Automarke dient der Selbstdarstellung. Das ist nicht länger nur ein Vorurteil, sondern mittlerweile eine wissenschaftlich untermauerte Tatsache. Zu diesem Schluss kommt eine Untersuchung der Fakultät der Psychologie an der Ruhr-Universität Bochum, die unter der Leitung von Dr. Rüdiger Hossiep das Markenbewusstsein von 280 Fach- und Führungskräften unter die Lupe nahm.

Dr. Hossiep: „Verbraucher bevorzugen jene Marken, die in ihrem Ausdruck oder Image konsistent mit ihrem Selbstbild sind. Markenartikel lassen sich somit auch als 'zweites Gesicht des Selbst' bezeichnen.“ Gestützt wird die Untersuchung auf einen Fragebogen, der ursprünglich für die Eignungsdiagnostik, die Berufs- und Karriereberatung und den Bereich Training und Coaching entwickelt wurde. Gefragt wurde nach der persönlichen Einschätzung der beruflichen Orientierung, dem Arbeitsverhalten, den sozialen Kompetenzen und der psychischen Konstitution.

„Jede Person hat ein Bild über sich selbst, wie sie sich sieht, und wie sie glaubt, dass andere Menschen sie sehen“, erläutert Dipl.-Psych. Melanie Sommer, die das Projekt betreute. Mercedes-, BMW-, und Audi-Fahrer, das ergab die Studie, beschreiben sich selbst in ihrem Beruf als leistungsmotiviert, Führungsmotiviert, flexibel, durchsetzungsstark und belastbar und drücken dies mit der Wahl ihres Fahrzeugs auch deutlich aus. Darüber hinaus bezeichnen sich die Fahrer dieser Gruppe als weniger harmoniebedürftig und weisen eine geringere Analyseorientierung auf.



Die Konsequenz: Im Gegensatz zu VW-, Opel-, Renault- und Fiat-Fahrern verfügen Audi-, Mercedes- und BMW-Fahrer über ein Selbstkonzept, wie es von einer Führungskraft erwartet wird.

Bei der Gruppierung der Automarken nach der Höhe der empfundenen Emotionalität bildeten sich ebenfalls zwei Gruppen. Marken mit hoher Emotionalität sind entsprechend der Bochumer Befragung BMW, Audi, Mercedes, Alfa Romeo, Jaguar und Porsche. Die Marken VW, Opel, Ford, Renault, Toyota, Fiat, Peugeot, Seat, Honda, Skoda und Volvo sind dagegen durch niedrige Emotionalität gekennzeichnet.

Dazu Professor Hossiep: „Fahrer von Automarken mit hoch ausgeprägter Emotionalität sind im Vergleich mit der anderen Gruppe signifikant leistungs- und führungsmotivierter, deutlich flexibler und durchsetzungsstärker sowie emotional stabiler, belastbarer und mit einem ausgeprägtem Selbstbewusstsein versehen.“ Ob die Fahrer dieser Autos dies auch wissen? Wer Lust hat, selbst einmal Testperson zu sein, findet im Internet unter www.testentwicklung.de die Möglichkeit sich zu bewerben.



Dr. Rüdiger Hossiep

Im Falle eines Falles ...



Kleb Dir eine – was einst der Tapete galt, trifft heute auch auf die Entwickler von Kfz- und Nfz-Karosserien zu: Der Anteil geklebter Verbindungen nimmt rasant zu. Die Redaktion der ColorNews sprach mit zwei Vertretern der Henkel Teroson GmbH: Dr. Josef Oberski, Manager R & D Automotive Aftermarket, und Werner H. Reith, Marketing Europe Automotive After Market – Body.

Was bedeutet eigentlich Kleben?

In aller Kürze: Kleben ist eine moderne Fügetechnik. Sie basiert auf der chemisch-physikalischen Haftung des Klebstoffs an den Oberflächen der zu verbindenden Werkstücke. Der Klebstoff bildet dabei die Brücke zwischen diesen Materialien.

Könnte ich nicht auch Schweißen...

Betrachten Sie neue Karosseriekonzepte, sehen Sie heute eine Vielzahl unterschiedlicher Materialien. Die Palette reicht vom Kunststoff über Aluminium und Magnesium bis hin zu Stahl. Diese sehr individuellen Werkstoffe lassen sich durch Schweißverfahren jedoch nur selten miteinander verbinden. Hinzu kommt, dass Klebprozesse keine punktuelle, sondern eine flächige Verbindung schaffen. Diese zeigt im Vergleich zum Punktschweißen eine höhere Dauerbeständigkeit. Damit verbessern sie die Stabilität der Karosserien der modernen Leichtbaukarosserien. Letztendlich ist das Kleben im Produktionsprozess materialschonender, schneller und lässt in der Formgebung mehr Spielraum.



Dr. Josef Oberski
und Werner H. Reith

Und die Werkstatt muss es wieder richten.

Zugegeben – nicht alle Konstrukteure denken bei der Planung der Serie immer auch gleich an die Reparatur. Doch heute stellt die Klebetechnik in der Karosseriewerkstatt kein Problem mehr da. Im Gegenteil. Bei bestimmten, in der Serie geschweißten Verbindungen, ermöglicht nur das Kleben die Reparatur. Ich denke zum Beispiel an Verbindungen, die im Werk durch Laserschweißen hergestellt wurden. Ein Verfahren, das bei der Reparatur in der Kfz-Werkstatt durch ein Klebverfahren ersetzt wird. Die entsprechenden Materialien sind verfügbar – sie müssen nur korrekt angewendet werden.

Das ist nicht immer der Fall?

Wenn eine Klebeverbindung nicht hält, gibt es in aller Regel zwei Ursachen: es wurde ein falscher Klebstoff eingesetzt oder die Vorbehandlung (Reinigung, Schleifen, etc.) wurde nicht korrekt durchgeführt. In beiden Fällen liegt menschliches Versagen vor. Was man dem einzelnen Mitarbeiter nicht unbedingt vorwerfen kann. Denn während jeder Auszubildende heute lange Schweißnähte ziehen muss, bleibt das Kleben oft noch außen vor.

Woher stammt diese Einstellung?

Obwohl auf dem Rückzug, gelten traditionelle Techniken wie Schweißen oder Nieten immer noch als Standard einer Verbindung. Sie sorgen – mechanisch deutlich sichtbar – erfahrungsgemäß für den richtigen Halt. Kleben wirkt unsichtbar, nicht fass- und spürbar. Vielleicht rührt daher das bei vielen Metallen noch spürbare Misstrauen. Andererseits wissen wir alle: In der Flugzeugindustrie werden heute schon weitestgehend die Verbindungen durch Klebstoffe hergestellt. Das müsste doch eigentlich überzeugen.

Wie hoch ist der Anteil geklebter Verbindungen im Automobilbau?

Wir gehen – ohne Unterbodenschutz – von drei bis fünf Kilogramm aus, Tendenz steigend. Standardanwendungen sind heute vor allem Front-, Heck- und Seitenscheiben sowie Abdichtungen. Daneben spielen geklebte Materialien als gezielte Verstärkungen der Karosserien im Zeitalter von Crashtests eine immer bedeutendere Rolle. Renault hat es zum Beispiel durch spezielle, bereits in der Rohkarosserie eingebrachte Kunststoffleisten geschafft, hier Bestwerte zu erzielen.

Und für jede dieser Verbindungen benötige ich den passenden Klebstoff?

Unbedingt – die Ansprüche sind je nach Einsatzort und -zweck absolut unterschiedlich. Zunächst unterscheiden wir drei Kategorien: Dichtstoffe bleiben elastisch und überbrücken Spaltmaße von bis zu 20 Millimetern. Elastische Klebstoffe bleiben ebenfalls flexibel – wichtig etwa bei unterschiedlichen Ausdehnungskoeffizienten der Materialien – und überbrücken bis zu 10 Millimeter. Ihre Klebekraft beträgt 80–100 kg/cm². Strukturelle Klebstoffe nehmen bis zu 400 kg/cm² auf, werden aber nur bis maximal 1,0 Millimeter aufgetragen.

Dazu kommen dann die einzelnen Varianten für die unterschiedlichen Oberflächen. Ob auf Glas, Lack, Metall, Kunststoff etc. – jedes Ding braucht seine spezielle chemische Formel. Dann wünschen die Werkstätten oft auch noch eine schnelle und eine langsame Alternative. Sie sehen, die Zeit der Alleskleber ist vorbei. Gefragt sind Spezialisten mit je nach Reparaturstelle ganz spezifischen Eigenschaften.

Der Karosseriebauer als Chemiker?

Nein, das würde zu weit führen. Aber es ist genau wie in der Lacktechnologie. Neben der Vorbehandlung zählt vor allem der Einsatz des passenden Materials. Der Mitarbeiter muss wissen, welchen Klebstoff er wo einsetzen kann. Erst die richtige Auswahl schafft die stabile, dauerhafte Verbindung.

Und wer liefert das Wissen um den richtigen Klebstoff?

Sicherlich gerade bei freien Werkstätten eine Aufgabe der Lieferanten. Wir bieten daher den Anwendern unserer Produkte mehrere Informationswege. Zunächst finden sie im Internet unter www.teroson.de wichtige Hinweise zu bestimmten Reparaturen und Fahrzeugen. Eine spezielle Hotline klärt in einem persönlichen Gespräch darüber hinaus gehende Fragen. Zusätzlich bieten wir Kunden ab sofort eine neuartige Software, die sich mit dem Thema Windschutzscheibenreparatur und -austausch beschäftigt und den Anwender vor Ort unterstützt. Über die KBA-Nummer oder die genaue Typbezeichnung findet er nicht nur die zu verwendenden Materialien, sondern auch Kniffe und Tipps zum Aus- und Einbau der Scheiben.

Alles nur Theorie – und die Praxis?

Die theoretische Fortbildung kann die praktische Schulung nicht ersetzen. Probieren geht halt über studieren. Und dazu steht unser erst im vergangenen Jahr eröffnetes Technologiezentrum als Fortbildungsstätte zur Verfügung. Wir schulen hier in Heidelberg pro Jahr etwa 1.500 Anwender. Daneben führt auch unser Außendienst Lehrgänge durch, in denen der korrekte Umgang mit der Klebetechnik an praktischen Beispielen geschult wird. Damit bieten wir beste Voraussetzung, für die effektive Anwendung von Klebetechnologien in den Reparaturwerkstätten.

Wird der Anteil von Klebeverbindungen weiter steigen?

Ich gehe davon aus – auch im Bereich der Konstruktion erfassen viele traditionell geschulte Ingenieure erst nach und nach die Vorteile dieser Technologie. Sie beginnen jetzt die Freiheiten, die ihnen das Kleben bieten, im modernen Karosseriebau umzusetzen.

Vielen Dank für das Gespräch.



ColorNews-Termine 2003

Datum	Veranstaltung	Datum	Veranstaltung	Datum	Veranstaltung
24. / 25. Januar	Profi-Club-Themenforum „VOC-Verordnung in Deutschland“; Köln Info: Profi-Club Service-Center Tel.: 0 18 02/74 25 82	14. / 15. Februar 21. / 22. Februar 28. Februar / 01. März	ZKF-Lehrgang „Pkw-Karosserie- Instandsetzung“ Schweinfurt Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik Anmeldung Tel.: 0 18 02/74 25 82	21. März	Profi-Club Mitgliederversammlung Bonn Info: Profi-Club Service-Center Tel.: 0 18 02/74 25 82
11. Februar	CUI-Seminar Thema: BWL für die Praxis Info: CUI-Service-Center Tel.: 0 18 02/28 42 84	15. Februar	CUI-Seminar Thema: Kommunikation mit Versicherungen Info: CUI-Service-Center Tel.: 0 18 02/28 42 84	22. März	Werkstattkongress 2003 Bonn Info und Anmeldung unter Tel. 02 21/37 06 441 oder kontakt_sh_d@ deu.spieshecker.com



Auf nach Davos

UCS lädt auch 2003 zum Gipfeltreffen.

Bereits zum neunten Mal ruft die Universal Consulting Software GmbH die Branche zum UCS-Anwendergipfel. Das Motto: „C@risma – die Schnittstelle zu den Versicherern“, die Reise führt ins Arabella Sheraton Hotel von Seehof, Davos. Auch auf diesem Gipfeltreffen werden wichtige Entscheider der großen Kfz-Versicherer die aktuellen Fragen des Schadenmanagements mit den Teilnehmern diskutieren.

Daneben werden in Workshops einzelne Themenbereiche vertieft. Nach den Plänen des Schweinfurter Softwareunternehmens ist es das erklärte Ziel des Gipfeltreffens, den Dialog mit den Versicherern zu intensivieren und Fortschritte in der Zusammenarbeit zu erzielen. Anmeldungen im Internet unter www.ucs-gipfeltreffen.de oder telefonisch unter 097 21/77 43 85.

Geballte Information

Die Zukunft des Autos – vier Tage treffen sich Industrie und Werkstatt zum Kongress in Baden-Baden.

Über fünfzig Einzelvorträge lassen Raum für persönliche Vorlieben: Der Automobil-Technologie-Kongress, der erstmalig vom 28. bis 31. Januar 2003 im Kurhaus Baden-Baden stattfindet, thematisiert in acht parallelen Vortragsreihen die wesentlichen Automobil-Komponenten: Antriebstechnologie, Sicherheit, Kommunikation und Datenverarbeitung, Mechatronik, Elektronik, Diagnosetools und Telematik. Hochkarätige Referenten aus Wissenschaft, Forschung und Industrie geben ihre Kompetenzen in allgemein verständlicher Form in Vorträgen an die Teil-

nehmer weiter. Diese haben zudem die Möglichkeit, am letzten Tag an interessanten Besichtigungen – etwa des Vectra-Werkes bei der Adam Opel AG in Rüsselsheim – teilzunehmen. Höhepunkt ist die Verleihung des „AutoTec-Award“. Mit ihm zeichnet der Veranstalter, die IIR Deutschland GmbH, herausragende und innovative Automobil-Technologien aus. Informationen und Anmeldeunterlagen unter www.autotec-aktuell.de oder telefonisch bei der IIR Deutschland GmbH, Telefon 0 61 96/585-326.



In den Fluten versunken

Das war's. Aus und vorbei. Die Existenz in den Fluten verschwunden.

Dann, die erste Bilanz der Hochwassernacht: rund 260.000 Euro Schaden. „Wir sind total bei null“, beschreibt Sigrid Menzel ihre Gefühle beim Anblick der Schäden durch das Hochwasser der Mulde.

Eigentlich schien in der Nacht zum 13. August schon alles gelaufen zu sein. Zwar wurden in der Autolackiererei Menzel in Leisnig die Kundenwagen in Sicherheit gebracht, auf Hebebühnen gestellt und Sandsäcke geschleppt. Doch mit dem, was dann kam, rechnete niemand. Um 2.09 Uhr der Anruf des Nachbarn: „Euer Betrieb ist nicht mehr zu sehen!“ Bis über das Dach stand das Wasser.

Die Lackierkabine war nur noch Schrott, das komplette Werkzeug ist hinüber. Die Werkstatt wird zur Zeit entkernt. Der Innenausbau macht nun Fortschritte. Die sieben Mitarbeiter werden vom Arbeitsamt bezahlt. Eine Kraftprobe, die ohne Hilfe nicht zu bestehen ist. Die Stadt Leisnig greift tatkräftig unter die Arme – 15.000 Euro staatliche Soforthilfe. Auch die Inventarversicherung zahlte. Aber auf einem Großteil



der Schadenssumme bleibt die Familie Menzel dennoch sitzen.

Was tröstet: Das Engagement der Kunden, von Freunden, Nachbarn und großzügigen privaten Spendern machen den Neuanfang möglich. Auch Lieferanten wie 3M, SATA, Herkules, Rupes, Sehon und Mirka sprangen ein. „Und so hoffen wir, dass der 1922 gegründete Betrieb Anfang des Jahres 2003 wieder läuft.“

Innovation I



SATA, 1. Platz Kategorie autocolor

Während der automechanika in Frankfurt wurde der Spritzpistolenhersteller SATA mit dem Innovationspreis ausgezeichnet. Mit der Lackierpistole SATAjet 2000 HVLP DIGITAL 2 belegte das Unternehmen den 1. Platz in der Kategorie autocolor. Bei dieser Neuentwicklung wurden besonders die einfache Regelung der Druckeinstellung sowie die Vorteile der digitalen Druckmessung im Pistolengriff durch die Jury gewürdigt.

Innovation II

Hebebühnenhersteller Herkules erhielt auf der diesjährigen automechanika für das Herkules Transmobil den Innovationspreis in der Gruppe autocolor als zweiter Gruppensieger. Damit wurde die Bedeutung des Transmobil Rangier- und Transportsystems für die Automobilindustrie und Werkstätten gewürdigt. Aus der Siegerurkunde: „Mit dem Herkules Transmobil steht der Lackiererei ein kleines Logistiksystem zur Vereinfachung und Beschleunigung des Betriebsablaufs zur Verfügung.“



Herkules, 2. Platz Kategorie autocolor

Best Partner.
Spies Hecker – näher dran.



www.spieshecker.de



120 Jahre Partner des Lackierhandwerks. Ihr langjähriges Vertrauen ist für uns Ansporn zur permanenten Verbesserung unserer Produktsysteme und Services. Auf eine weiterhin gute Partnerschaft!

