



19.12.2017

„WIR STELLEN UNS AUF DIE VERÄNDERUNGEN EIN“

Herr Sterzik, Sie haben die Vertriebsleitung von Viktor Richtsfeld übernommen. Was verändert sich?

Jürgen Sterzik: Für unsere Kunden ändert sich im Grunde nichts, da die Betreuung vor Ort mit dem gleichen Team wie bisher erfolgt. Vielen Karosserie- und Lackierbetrieben dürfte ich bereits bekannt sein, da ich in den vergangenen 4 Jahren bei vielen Tagungen und Messen als stellvertretender Vertriebsleiter präsent war. Ich freue mich darauf, die Projekte jetzt mit noch mehr Verantwortung umsetzen zu können. Viktor Richtsfeld wird sich nun stärker auf seine Aufgaben als Mitglied der Geschäftsleitung konzentrieren können und die technische Weiterentwicklung unserer Lackieranlagen forcieren.

Wo sehen Sie Veränderungen im Unfallschadenmarkt?

Jürgen Sterzik: Nach wie vor ist das Interesse an unseren verschiedenen Lösungen im Bereich der Kabinentechnik sehr groß. International wie auch in Deutschland. In den vergangenen Jahren haben wir viele Projekte in größeren Betrieben mit mehreren Standorten begleitet, die dafür meist Neubauten errichtet hatten. Hotspots waren Berlin, Leipzig oder Dresden sowie die Regionen Bayern und Baden-Württemberg. Wir spüren schon, dass sich der Markt verändert. Künftig werden noch individuellere Anlagen in den Karosserie- und Lackierbetrieben benötigt, bei denen die Optimierung

des gesamten Arbeitsablaufes zur unserer Aufgabe gehört. Darauf stellen wir uns ein. Es wird aber immer auch die einfache Lackieranlage für den kleinen Handwerksbetrieb in der bekannten WOLF Qualität geben. **Was bedeutet das genau?**

Jürgen Sterzik: Einerseits ist für die Betriebe natürlich nach wie vor eine effiziente Arbeitsweise und die Steigerung des Durchsatzes in der Lackierkabine wichtig, andererseits rückt aber auch die Arbeitsplatzausstattung an sich stärker in den Mittelpunkt. Wir sehen zum Beispiel zurzeit ein starkes Interesse an dem schwenkbaren **Kabinenboden Power Stage**. Neben der damit zu erreichenden Steigerung der Lackierqualität profitieren die Betriebe zusätzlich. Gerade dies ist eine große Chance, auch kleinere Betriebe attraktiv zu machen. Denn aufgrund des Fachkräftemangels wird ein attraktives Umfeld für Fahrzeuglackierer zum Vorteil im Wettbewerb um die qualifiziertesten Mitarbeiter. Darüber hinaus sehen wir im Bereich Universal-Arbeitsplatz künftig eine noch größere Nachfrage.

Wie schätzen Sie die Entwicklung im Bereich Smart-Repair ein?

Jürgen Sterzik: Der Universal-Arbeitsplatz ist nicht nur für die Kleinschadenreparatur interessant, sondern spielt künftig im gesamten Reparaturprozess eine bedeutendere Rolle. Hier können Vorarbeiten stattfinden bis hin zur Teillackierung. Dies entlastet die Lackierkabine, die dadurch effektiver ausgelastet werden kann. Eine echte Stellschraube zur Erhöhung der Prozessgeschwindigkeit. Gleichzeitig kann der Betrieb an diesen Arbeitsplätzen eben auch Smart-Repair durchführen. In diesem Geschäftsbereich sehen wir nach wie vor für Karosserie- und Lackierbetriebe viel Potenzial. Allerdings wird hier zum Teil mit technischen Lösungen gearbeitet, die dafür aus unserer Sicht nicht geeignet sind.

Was meinen Sie damit genau? Jürgen Sterzik: Wir hielten schon immer Absauganlagen mit Umluftführung und Aktivkohlefilter selbst bei der Fahrzeuglackierung auf kleinen Flächen für kritisch. Eine Einschätzung, zu der nun auch die Berufsgenossenschaft gekommen ist. In der neuen DGUV ist eine Abluftrückführung explizit nicht zugelassen. Bei den Lackieranlagen stellen wir durch eine automatische Verriegelung der Applikationsluft sicher, dass im Umluftbetrieb generell nicht lackiert werden kann. Das gilt auch für Smart-Repair Universal-Arbeitsplätze. Hier sind nun ganz klar Mindestluftmengen definiert. Es geht hier aber nicht nur um Arbeitssicherheit, sondern auch um Lackierqualität, Minimierung von Staubeintrag und Nacharbeiten. Was nützt den Betrieben eine vermeintlich günstige Technik, wenn er am Ende bei jedem Auftrag draufzahlt?

Vielen Dank für das Gespräch!

Christian Simmert