SCHADEN.NEWS







25.11.2020

WERKSTATTKETTEN LEGEN LIEFERANTEN FEST

Die Werkstattkette Intelligent Repair Solutions (IRS) und das Franchisesystem Fix Auto verändern nicht nur die mittelständischen Strukturen im Unfallschadenmarkt, auch Werkstattausrüster müssen sich umstellen. Denn Stück für Stück schließen die Netzwerke nun immer öfter langfristige Verträge mit Lieferanten ab, um sich bessere Konditionen, technisches Know-how und Lieferfähigkeit zu sichern.

LÖSUNGEN VON SIKA UND SIA ABRASIVES AB SOFORT STANDARD BEI IRS

Laut einer aktuellen Medienmitteilung von Intelligent Repair Solution (IRS) baut die Werkstatt-Gruppe ihre Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern und Ausrüstern weiter aus. Neben der seit 2017 bestehenden Partnerschaft mit PPG Nexa Autocolor hat die Werkstattgruppe nun auch einen Kooperationsvertrag für das NonPaint-Sortiment ihrer deutschen K&L-Betriebe geschlossen. In einer aktuellen Medienmitteilung informiert das Unternehmen darüber, dass ein entsprechendes Abkommen nun mit Sika Automotive Repair vereinbart wurde. Die Einführung startet umgehend und soll im Laufe des ersten Quartals 2021 abgeschlossen sein.

Ausschlaggebend für die Entscheidung sei zum einen die Innovationskompetenz von Sika und ihre führende Rolle in der weltweiten Erstausrüstung gewesen: „Wir haben uns dem Grundsatz

„Instandsetzen vor Erneuern“ verschrieben und streben danach, unser Reparatur-Knowhow über alle Marken und Antriebstypen permanent auf höchstem Niveau zu halten. Da ist ein innovativer Marktführer wie Sika ein wertvoller Partner für den Wissenstransfer von der Serie in die Instandsetzung“, wird IRS-Geschäftsführer Frank Gerardy zitiert. Zielsetzung der Kooperation sei es, durch die Optimierung der Non-Paint-Prozesse Zeit und Material einzusparen und gleichzeitig ein technisch und optisch einwandfreies Reparaturergebnis zu erreichen. Bei der Entwicklung des Nonpaint-Konzepts stand für Jochen Gaukel, Bereichsleiter Vertrieb Automotive Repair bei der Sika Deutschland, daher im Vordergrund, „ein Standardsortiment zu definieren, das der Vielfalt der Anwendungen gerecht wird und dabei trotzdem schlank bleibt und konsequent nach Preis-/Leistungskriterien ausgerichtet ist.“

Für Frank Gerardy und sein Projektteam sei zudem entscheidend gewesen, dass sich ein neuer Partner nicht nur als Lieferant verstehe. Darüber hinaus solle durch regelmäßiges Monitoring und Training eine richtige Anwendung der Produkte in den Betrieben sichergestellt werden. Bestandteil der Vereinbarung sei daher, dass die Produktspezialisten von Sika auch die Einführung der neuen Produkte und Prozesse in den IRS Standorten übernehmen. Dabei setzen die Automotive Repair Experten auf intensives Training und technische Überprüfung der bearbeiteten Werkstücke.

FIX AUTO SETZT AUF ALTERNATIVEN

Auch das Franchisesystem Fix Auto bestätigte gegenüber schaden.news vertragliche Vereinbarungen mit namhaften Lieferanten. „Unsere Franchisepartner haben immer eine Wahl“, betonte Deutschland-Chef Roy de Lange. „Wir setzen auf leistungsstarke Ausrüster, weil wir nicht nur einen betriebswirtschaftlichen Nutzen, sondern auch technische Unterstützung für unsere Partnerbetriebe sicherstellen wollen.“ Standardisierung, Liefersicherheit und Effizienzsteigerung formuliert Fix Auto als Anforderung an die Werkstattausrüster. Als Lackhersteller kooperiert das Franchisesystem mit PPG Nexa Autocolor und Akzo Nobel. Im Bereich Non-Paint Produkte zählen Mirka und 3M sowie SATA und Spanesi zu den Lieferanten, auf die sich Fix Auto Deutschland festgelegt hat.

Christoph Hendel