SCHADEN.NEWS

13.10.2021

# „LACKIERER WOLLEN OPTIMALE ERGEBNISSE ERZIELEN“

Als Florian Prosteder im Februar 2020 seine neue Position als Techniker im Außendienst von KAMATEC antrat, war noch nicht abzusehen, dass die Corona-Pandemie bereits einen Monat später auch in der Unfallreparaturbranche zu erheblichen Einschränkungen führen würde.

## „AKZEPTANZ DER K&L-BETRIEBE FÜR NEUE TECHNOLOGIEN IST WIEDER GESTIEGEN“

„Während der Hochphase der Pandemie verhielten sich viele Betriebe erst einmal abwartend gegenüber möglichen Neuinvestitionen und neuen Technologien“ erinnert sich der 40-jährige Fahrzeuglackierermeister, der nun in der Region Süd für das Nitrotherm-Spray System zuständig ist, für das KAMATEC den Vertrieb auf dem deutschen und österreichischen Markt übernommen hat. Mit Blick auf das Lackieren mit erwärmtem und ionisiertem Stickstoff stellt er jedoch fest: „Mittlerweile sind die Werkstätten wieder deutlich offener für innovative Lösungen, mit denen sich Vorteile bei der Produktivität erzielen lassen.“

## UNTERWEGS IN BAYERN, BADEN-WÜRTTEMBERG UND ÖSTERREICH

Erste Erfahrungen mit der Technologie konnte der Fachmann bereits während seiner vorherigen Tätigkeit als Werkstattleiter sammeln. Als einer von drei Außendienstmitarbeitern führt er nun das System in Bayern, Baden-Württemberg und Österreich vor und verantwortet die Kundenbetreuung sowie Serviceleistungen und Schulungen. „Grundsätzlich haben wir aber keine fest zugeordneten Gebiete, sondern unterstützen uns hier gegenseitig flexibel“, erklärt Florian Prosteder, der beruflich auch bereits in den neuen Bundesländern und im Ruhrgebiet unterwegs war. Auch Nachschulungen

zählten zu seinem Aufgabenbereich: „Solche Schulungen für neue Fachkräfte eines Kundenbetriebs dauern in der Regel einen halben Tag und werden von KAMATEC ohne zusätzliche Kosten durchgeführt, da diese Leistung bereits durch den Mietvertrag des Nitrotherm Spray Systems abgedeckt ist“ berichtet der Fachmann.

## „KUNDEN ZEIGEN GROSSES INTERESSE AN MÖGLICHKEITEN ZUR PROZESSOPTIMIERUNG UND MATERIALEINSPARUNG“

Ein erster Kontakt zu einem Kundenbetrieb käme häufig über Posts in den Sozialen Medien zustande, in denen KAMATEC das Lackieren mit Stickstoff vorstellt. Auch Weiterempfehlungen von Branchenkollegen seien oft der Impuls für eine erste Kontaktaufnahme. Diese Kunden hätten dann in der Regel auch bereits eine konkrete Vorstellung davon, was die Technologie in ihrem Betrieb leisten soll. Im Vordergrund stünden dabei die Einsparmöglichkeiten beim Lackmaterial, die verkürzten Trocknungszeiten sowie qualitative Verbesserungen beim Lackbild, die damit erzielt werden könnten. Immer häufiger würden jedoch auch die Themen Umwelt, Nachhaltigkeit und Gesundheit nachgefragt: „Vor allem der geringere Farbnebelausstoß, der durch den bei der Stickstofflackierung niedrigeren Pistolendruck ermöglicht wird, ist für viele Kunden ein Grund, sich näher mit der Technologie zu befassen“, schildert der Fachmann seine Erfahrungen.

## „WICHTIG IST EIN GUTER INFORMATIONSAUSTAUSCH MIT DEN LACKIERERN“

Diese werde im Allgemeinen auch von den Fachkräften gut angenommen, berichtet Florian Prosteder, dem bei seinen Werkstattbesuchen vor allem daran gelegen sei, einen guten Informationsaustausch auf Augenhöhe mit den Lackierern aufzubauen. Dieser fachlich-kollegiale Umgang sei auch eine gute Basis, anfangs eher skeptisch eingestellte Lackierer mit den Vorteilen des Systems vertraut zu machen: „Lackierer sind bestrebt, optimale Ergebnisse zu erzielen. Wenn wir dieses Ziel mit unserer Technologie unterstützen können, bringt das auch den Lackierer vorwärts“, betont der 40-Jährige. Auch Vorbehalte der Inhaber, dass die Vorführung die Betriebsabläufe stören könne, zerstreuten sich schnell durch die praxisorientierte Schulungsphilosophie von KAMATEC: „Vom ersten Durchgang an lackieren die Mitarbeiter selbst und wir stehen ihnen unterstützend zur Seite. Es werden auch keine Testlackierungen durchgeführt, sondern sofort reale Kundenaufträge abgearbeitet.“

Christoph Hendel