



13.09.2023

AKZONOBEL: „WIR WOLLEN UNSERE MARKTANTEILE IN DIESER UMKÄMPFTEN BRANCHE AUSBAUEN“

Auf der Acoat Selected Management Konferenz im letzten Jahr wurde Jeanette Ast-Leiner als neue Vertriebschefin für Deutschland vorgestellt. Beim Redaktionsbesuch sprach die 41-jährige mit schaden.news über die ersten Monate ihrer Amtszeit, über ihre Ziele und was die K&L-Betriebe bewegt.

Frau Ast-Leiner, seit fast einem Jahr stehen Sie als Vertriebsleiterin für Deutschland nun an der Spitze für AkzoNobel. Welche Bilanz ziehen Sie bisher und wo liegen für die K&L-Betriebe aktuell die größten Herausforderungen? __Jeanette Ast-Leiner: __Die letzten Monate waren für mich extrem spannend. Mein Ziel war und ist es, im Markt unterwegs zu sein und mir selbst ein Bild zu machen. Deshalb habe ich die Zeit vor allem genutzt, um mein 70-köpfiges Vertriebsteam und natürlich unsere Partnerbetriebe in Deutschland kennenzulernen. Bei den Vor-Ort-Besuchen in den Werkstätten hat sich dabei immer das gleiche Bild gezeigt: Die Auslastung ist extrem hoch. Das liegt jedoch nicht an einem massiven Anstieg der Aufträge, sondern vor allem an der Personalknappheit und teilweise auch an der nach wie vor mangelhaften Teileverfügbarkeit.

Was bewegt die Betriebsinhaberinnen und -inhaber darüber hinaus? __Jeanette Ast-Leiner: __ Die Energie- und Kosteneinsparung stehen bei den meisten ganz oben auf der Agenda – zwar vorrangig aus monetären Gründen, aber auch der Nachhaltigkeitsgedanke wächst. Ein Thema, dem wir uns als Lackhersteller seit vielen Jahren verschrieben haben und bei dem wir den Betrieben mit einem umfassenden Produkt-, Service- und Beratungsangebot zur Seite stehen.

Sie sprechen von dem globalen Nachhaltigkeitskonzept RETHINK. Wie unterstützen Sie die Reparaturwerkstätten denn ganz konkret, um Energiekosten und letztlich CO2 zu reduzieren?

Jeanette Ast-Leiner: Neben lufttrocknenden und energieeffizienten Materialien liegt unser Fokus auf der Beratung. Mit dem CO2e RepairCalculator stellen wir beispielsweise ein bisher einzigartiges Tool zur Verfügung, mit welchem sich der CO2-Ausstoß für Lackierung und Trocknung produktgenau ermitteln lässt. Darüber hinaus gibt es mit dem Energierechner ein weiteres – von unserem Cheftechniker Armin Dürr entwickeltes – Programm, mit dem die Energiekosten der Lackierkabine anhand verschiedener Temperaturen berechnet werden können. Mit dem Paint PerformAir oder unserem Prozessoptimierungskonzept PCE geben wir zudem Lösungen an die Hand, um nachhaltiger und effizienter zu arbeiten.

Welche Effekte das letztlich haben kann, zeigt ein Beispiel: Ein großes Lackier- und Karosseriezentrum in Süddeutschland hat alle oben genannten Angebote und Services genutzt und gemeinsam mit der Unterstützung unserer Experten seine jährlichen Energiekosten um 40.000 Euro reduziert. Und eben diese umfassende Unterstützung der Betriebe – von der Ermittlung konkreter Verbräuche, über die Produkte bis hin zur Optimierung aller Abläufe – ist unser Schwerpunkt.

Apropos wichtig, was ist Ihnen denn persönlich wichtig in Ihrer Position? __Jeanette Ast-Leiner: __ Für mich sind Vertrauen und Zuverlässigkeit die Basis für eine gute Zusammenarbeit. Das war schon damals während meiner Zeit bei der Bundeswehr so und das ist auch heute noch das Wichtigste. Ich muss mich auf mein Team verlassen können und andersherum mein Team auch auf mich. Ich habe diese Stelle angetreten, um langfristig etwas zu bewegen.

Was sind denn Ihre Ziele für die nächsten Jahre? __Jeanette Ast-Leiner: __ Unsere Marktanteile sollen wachsen und ich bin davon überzeugt, dass uns das mit unserem Portfolio gelingen wird. Der Lackmarkt ist ein Verdrängungsmarkt, der von gesetzlichen Vorgaben und Veränderungen getrieben wird und sehr umkämpft ist. Künftig wird es auf das Gesamtkonzept ankommen. Und genau da sehe ich AkzoNobel weit vorn, denn wir haben mit RETHINK und auch darüber hinaus ein sehr gutes Gesamtkonzept, mit dem wir unsere Partnerbetriebe ganzheitlich unterstützen.

Stichwort Partner: In wenigen Wochen veranstalten Sie das alle fünf Jahre stattfindende Partner-Club-Treffen – dieses Mal in Athen. Was erwartet die Teilnehmenden dort? __Jeanette Ast-Leiner: __

Wir freuen uns sehr auf den gemeinsamen und vor allem persönlichen Austausch in Athen. Über 500 Anmeldungen zeigen uns, dass auch unsere Acoat-Selected-Partner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz Wert darauflegen. Auf der Agenda stehen verschiedene Programmpunkte rund um die Digitalisierung, Fachkräftemangel, Prozessoptimierung und Kostenreduzierung sowie neue Entwicklungen. Und natürlich werden wir auch die Gelegenheit haben, in einen örtlichen Betrieb reinzuschneppern. Denn eines ist auch ganz klar: Die Veränderungen im Markt gehen weit über die deutschen Grenzen hinaus, deshalb lohnt sich immer auch der Blick in andere Länder.

Carina Hedderich