



24.01.2024

NEUER NETZWERKLEITER BEI ACOAT SELECTED: „WIR WOLLEN NOCH NÄHER AM MARKT UND DEN BETRIEBEN SEIN“

Seit September des letzten Jahres leitet Stefan Oesterling die Geschicke des Partnernetzwerkes Acoat Selected von Lackhersteller AkzoNobel. Der Business Development Manager kennt die Belange der Betriebe, leitete selbst mehrere Jahre eine Karosserie- und Lackierwerkstatt. Im exklusiven Interview mit schaden.news spricht er über die Pläne von Acoat Selected, warum Unterstützung gerade heute unabdingbar ist und wie das Netzwerk die Betriebe auf regionaler Ebene erreichen will.

Herr Oesterling, seit September sind Sie als Business Development Manager auch für das Netzwerk Acoat Selected zuständig. Wie sind die ersten Monate gelaufen? Stefan Oesterling: Ich habe die Leitung bereits im Mai 2023 kommissarisch übernommen und im September schließlich offiziell. Die ersten Monate waren natürlich mit viel Arbeit, aber auch viel Freude verbunden. Einen Großteil unserer Netzwerkpartner durfte ich im September beim Partner Club Treffen in Athen bereits persönlich kennenlernen, das war ein super Auftakt. Durch die vielen Gespräche habe ich zudem einen guten Überblick über die aktuellen Herausforderungen und Bedürfnisse unserer Partner bekommen.

Sie als ehemaliger Betriebsinhaber wissen sehr genau, was die Werkstätten beschäftigt. Wo liegen die größten Herausforderungen im Moment? Stefan Oesterling: Richtig, ich habe selbst fünf Jahre lang einen Karosserie- und Lackierbetrieb in Hamburg geführt. Diese Zeit ist rückblickend die wertvollste und lehrreichste meines beruflichen Lebens und hat mich zutiefst geprägt. Dadurch kenne ich nicht nur die Belange des Unternehmertums, sondern auch die vielen kleinen Herausforderungen, denen sich Betriebsinhaberinnen und -inhaber jeden Tag stellen müssen. Und ich weiß auch, wie wichtig die Unterstützung durch den Lackpartner ist. All das ist in meiner jetzigen

Position natürlich von Vorteil. Aktuell beschäftigt nahezu alle Betriebe der Fachkräftemangel sowie die nach wie vor hohen Energiepreise. Bei diesen Themen versuchen wir natürlich, aktiv zu unterstützen.

Wie sieht die Unterstützung konkret aus? Stefan Oesterling: Wir geben den Werkstätten Lösungen an die Hand, um Prozesse effizienter zu machen und Verbräuche zu optimieren. Zum Beispiel mit unseren luft- oder UV-trocknenden Produkten, aber natürlich auch mit Tools wie dem Prozess-Optimierungs-Konzept PCE und Technologien wie dem Paint PerformAir. Im Hinblick auf fehlende Fachkräfte sind wir zudem eine Kooperation mit der ReStart Bildungsakademie eingegangen, die Quereinsteiger für die Arbeit in K&L-Werkstätten ausbildet. Hier konnten wir bereits erste Quereinsteiger erfolgreich in Acoat Selected-Betriebe vermitteln.

Das nachhaltige und ressourcenschonende Wirtschaften steht für AkzoNobel bereits seit vielen Jahren ganz oben auf der Agenda. Wie schaut das bei den K&L-Betrieben aus? Stefan Oesterling: Aufgrund der aktuellen Herausforderungen hat es bei vielen vermutlich noch nicht die oberste Priorität. Aber Fakt ist, K&L-Betriebe können sich dem Thema nicht mehr entziehen. Nachhaltiges Handeln ist in unserer Gesellschaft und somit auch bei den Kunden und Auftraggebern angekommen. Wir unterstützen die Werkstätten zum Beispiel mit dem CO₂-Kalkulator und dem Energierechner konkret dabei, Verbräuche und mögliche Einsparpotenziale zu ermitteln und den CO₂-Ausstoß mithilfe geeigneter Maßnahmen – natürlich auch produkttechnisch – zu reduzieren.

Welche Pläne haben Sie mit Acoat Selected? Gibt es Neuerungen in diesem Jahr? Stefan Oesterling: Insgesamt wollen wir unsere Netzwerkpartner umfassend und auch engmaschig betreuen und unterstützen. Deshalb haben wir beispielsweise das Trainingsprogramm überarbeitet und Inhalte stärker zusammengeführt. Zudem wollen wir auch mit unseren jährlichen Acoat Selected Management Konferenzen näher am Markt und an den Kunden sein. Deswegen wird es in diesem Jahr jeweils eigene Management Konferenzen in Österreich, Deutschland und der Schweiz geben. Für Deutschland haben wir uns zudem dazu entschieden, zwei regionale Veranstaltungen in Nord- und Süddeutschland auf die Beine zu stellen, um dort gemeinsam mit den Betrieben ganz spezifische regionale und marktrelevante Themen zu diskutieren.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Oesterling!

Carina Hedderich