








23.04.2025

NEUER COLLISION REPAIR LEITER MIRKA: „ICH MÖCHTE NAH AN DEN BETRIEBEN ARBEITEN“

_Seit Dezember 2024 ist Lars Strobel neuer Leiter des Automotive-Bereichs beim Schleifmittel-& Maschinenhersteller Mirka. Er kehrt somit nach vierjähriger Pause in den Kfz-Unfallschadenmarkt zurück. Im exklusiven schaden.news-Interview berichtet er, was die Gründe für seine Rückkehr sind, wo er die größten Herausforderungen für K&L-Betriebe sieht und was der Hersteller in diesem Jahr noch plant, um Werkstätten zu unterstützen.

_

__Herr Strobel, Sie sind seit kurzem Leiter des Automotive-Bereichs Deutschland bei Mirka. Vielen aus der Branche kommt Ihr Gesicht aber mit Sicherheit bekannt vor, waren Sie doch bis 2021 Regionaler Vertriebsleiter bei Mirka. Warum sind Sie in die Unfallschadenbranche zurückgekehrt? __

Lars Strobel: Die Unfallschadenbranche ist für mich mehr als nur ein Arbeitsfeld – es ist eine Leidenschaft. Und mal ehrlich – welcher Mann liebt denn keine Autos. Ich habe in meiner früheren Tätigkeit bei Mirka die Dynamik und die Herausforderungen dieser Branche, aber auch meiner

Mitarbeiter sehr geschätzt. Die Möglichkeit, mit meinem Team Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der K&L-Betriebe zu entwickeln und umzusetzen, motiviert mich sehr. Ich denke, ich kann mit meiner Erfahrung, auch aus anderen Branchen, einen wertvollen Beitrag leisten und ich freue mich sehr, wieder ein Teil der Mirka Familie sein zu können. Wichtig ist mir, engen Kontakt zu den Werkstätten und Handelspartnern zu halten. Ich möchte nah an den Betrieben und ihren Mitarbeitern arbeiten.

__Gemeinsam mit Ihrem Team sind Sie viel im Markt unterwegs. Wo liegen Ihrer Erfahrung nach momentan die größten Herausforderungen für K&L-Betriebe in Deutschland? __

__Lars Strobel:__Die größten Herausforderungen sind meines Erachtens sehr vielfältig: Der Fachkräftemangel ist aus meiner Sicht der größte Druckpunkt für die meisten der Betriebe. Die Digitalisierung der Prozesse und die Integration neuer Technologien erfordern hohe Investitionen aber auch Anpassungsfähigkeit. Zudem wächst der Kostendruck für die Werkstätten, während gleichzeitig die Qualitätsanforderungen der Kunden ansteigen. Auch die immer größere Komplexität von Fahrzeugen, besonders durch neue Antriebsarten, und Assistenzsysteme, ist eine riesige Herausforderungen für K&L-Betriebe.

__Wie reagiert Mirka auf diese Herausforderungen? __

Lars Strobel: Wir setzten auf umfassende Lösungen, die über reine Produkte hinausgehen und investieren weiterhin stetig in unseren Außendienst, um noch näher am Kunden zu sein. So führen wir unter anderem Schulungen in den Werkstätten durch, um den Fachkräften das nötige Know-how zu vermitteln. Innovative Schleifsysteme und digitale Tools, wie beispielsweise die Plattform myMirka, sollen die Betriebe dabei unterstützen, ihre Prozesse effizienter und kostengünstiger zu gestalten. Überhaupt pflegen wir eine sehr enge Partnerschaft mit den Betrieben, um ganz individuelle Lösungen zu entwickeln. Durch die intensive Forschung und Entwicklung von neuen Produkten und Lösungen, die speziell auf die neuen Herausforderungen der Branche zugeschnitten sind, tragen wir ebenfalls dazu bei, dass die Werkstätten ihre Prozesse nachhaltig weiter optimieren. Gemeinsam mit den Firmen Henkel und GYS werden wir in den kommenden Monaten verstärkt Kunden im Karosseriebereich besuchen und auf den neuen Stand der Technik bringen. Die angestrebte Kooperation soll unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten, um Prozesse noch effektiver und sicherer zu machen.

Was können K&L-Betriebe in diesem Jahr noch von Mirka erwarten, worauf liegt der Fokus des Unternehmens? Lars Strobel: Unser Fokus liegt ganz klar auf der Unterstützung unserer Kunden bei den aktuellen Herausforderungen. Wir werden stetig neue, innovative Schleifmittel und -Systeme vorstellen, die auf Effizienz und Ergonomie ausgelegt sind. Gerade haben wir unser neues Schleifmittel Iridium Soft auf den Markt gebracht und setzen damit neue Maßstäbe im Trockenschliff in den Werkstätten. Weniger Aufwand und bessere Ergebnisse, mit Mirka Iridium Soft ist das möglich! Zudem möchten wir unsere digitalen Services weiter ausbauen, um Prozesse intern, aber auch extern zu optimieren. Darüber hinaus werden wir weiterhin intensive Schulungen und Workshops anbieten, um das Know-how unserer Kunden weiter zu stärken. Selbstverständlich werden uns noch intensiver mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen, und Lösungen anbieten, die umweltfreundlicher sind. Und wir arbeiten, wie bereits erwähnt, daran, gemeinsam mit den Firmen Henkel und GYS als Kooperationspartner in den Karosserieabteilungen neue, effektive und schnelle Prozesse zu etablieren. Denn wir denken jetzt bereits an morgen und übermorgen!

Herzlichen Dank für das Interview!

Ina Otto