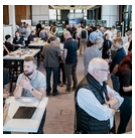
SCHADEN.NEWS







17.06.2026

„MEHRWERT STATT MARKETING“ – WARUM BETRIEBE AUF STARKE NETZWERKE SETZEN

Seit 25 Jahren begleitet ColorMotion K&L-Betriebe in Deutschland bei technischen, betriebswirtschaftlichen und strategischen Herausforderungen. Was einst als Netzwerk für den Erfahrungsaustausch gestartet ist, hat sich für viele Unternehmer längst zu einem wichtigen Partner im Betriebsalltag entwickelt. Rund 300 Betriebe gehören aktuell zum Kundennetzwerk der Reparaturlackmarke Glasurit – Tendenz steigend.

Denn die Herausforderungen in der Branche wachsen. Steigende Energie- und Personalkosten, Fachkräftemangel, Digitalisierung und zunehmender Kostendruck beschäftigen viele Karosserie- und Lackierbetriebe derzeit massiv. Gleichzeitig steigt der Bedarf nach Orientierung, Austausch und praxisnaher Unterstützung. Das registrieren auch Antje Strohmeier und Dennis Friedag, die das ColorMotion-Netzwerk seit 2022 als Doppelspitze leiten. Dennis Friedag betont gegenüber schaden.news: „Unterstützung war immer schon gefragt. Doch die seit einigen Jahren hohe Geschwindigkeit der Veränderungen im Markt sorgt dafür, dass die Bedeutung starker Netzwerke mehr und mehr zunimmt.“

„WICHTIG, EINEN WIRKLICH VERLÄSSLICHEN PARTNER AN UNSERER SEITE ZU HABEN“

Das bestätigt auch Moritz Enneking, Inhaber der gleichnamigen Autolackiererei im niedersächsischen Damme. Mit dem Wechsel der Lackmarke zu Glasurit im letzten Jahr trat er auch dem ColorMotion-Netzwerk bei. „Wir bewegen uns derzeit in einem sehr schwierigen Markt, in dem steigende Personal- und Energiekosten sowie der Fachkräftemangel enorme Herausforderungen darstellen. Der

Kostendruck auf die Betriebe hat sich in den letzten Jahren massiv verschärft. Genau deshalb war es für uns jetzt so wichtig, einen wirklich verlässlichen Partner an unserer Seite zu haben“, begründet Moritz Enneking seine Entscheidung. Dass ColorMotion der richtige Partner ist, zeigte sich laut dem Betriebsinhaber in verschiedenen Veranstaltungen, zu denen er vor Beginn der Mitgliedschaft eingeladen war: „Diese Professionalität, dieser Austausch auf Augenhöhe – das hat uns gezeigt: Hier geht es nicht um Marketing, sondern um echten Mehrwert für den Betrieb.“

Unterstützung biete ColorMotion dem Betrieb dabei in mehrfacher Hinsicht. So betont der Betriebsinhaber in dritter Generation: „Unsere Mitarbeiter nutzen die Schulungsangebote bereits aktiv und geben sehr gutes Feedback. Für mich als Unternehmer ist es der direkte Kontakt zu anderen ColorMotion-Betrieben, der einen echten Unterschied macht. Dieser Austausch auf Augenhöhe, das gegenseitige Helfen – das ist eine besondere Erfahrung, die ich so bislang nicht kannte.“

PARTNERSCHAFT MIT TRADITION

Diesen Austausch kennt und schätzt auch Uwe Heitz schon lange. Der Geschäftsführer des Familienbetriebes Richter Lackierungen aus Coesfeld im Münsterland ist seit fast zwei Jahrzehnten Teil des ColorMotion-Netzwerkes und das Familienunternehmen bereits seit 94 Jahren Glasurit-Partner. „Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland gefällt mir immer schon besonders gut – hier herrscht ein sehr persönlicher sowie offener Umgang miteinander und man nimmt mit, wie andere Unternehmen mit gewissen Situationen umgehen“, erklärt der Geschäftsführer gegenüber schaden.news.

Darüber hinaus nutzt der Betrieb das umfassende Seminar- und Schulungsangebot: „Jedes Jahr werden für alle Bereiche sehr gute Schulungen in Praxis und Theorie angeboten – sowohl für Unternehmer, als auch für Führungskräfte, kaufmännische Mitarbeitende, Fachkräfte und Auszubildende“, so Uwe Heitz. Nicht zuletzt nutzt der Unternehmer laut eigener Aussage die ColorMotion-Veranstaltungen, um sich aktiv über aktuelle und zukünftige Themen zu informieren, „die für unsere Branche richtungsweisend sind.“

IMPULSE FÜR DIE ZUKUNFT

Ein Aspekt der auch für Moritz Enneking eine große Rolle spielt. Der Betriebsinhaber arbeitet kontinuierlich daran, sein Familienunternehmen zukunftssicher aufzustellen, eröffnete 2019 u.a. einen großen Neubau für die Instandsetzung von Nutzfahrzeugen, Bussen und Caravans. Als nächstes steht die Implementierung eines KI-basierten Planungstools sowie von Lackierrobotern auf der Agenda. „Dabei geht es nicht nur darum, Prozesse zu erleichtern und effizienter zu gestalten. Durch den gezielten Einsatz von Robotics und KI-Anwendungen können wir dem Fachkräftemangel aktiv entgegenwirken – indem wir vorhandene Kapazitäten klüger einsetzen und unsere Mitarbeiter dort entlasten, wo es möglich ist. Glasurit und ColorMotion zeigen uns hier neue Wege, die wir so ohne dieses Netzwerk nicht gefunden hätten“, betont er.

„DAS NETZWERK LEBT“

Feedback, dass auch die Netzwerkleitung in ihren Bemühungen bestätigt. „Wir sind stolz auf 25 Jahre ColorMotion. Das Netzwerk lebt und entwickelt sich, parallel zum Markt stetig weiter. Unser übergeordnetes Ziel ist es, unsere Partnerbetriebe auch in den nächsten 25 Jahren vollumfänglich zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen die Zukunft aktiv zu gestalten“, betont Antje Strohmeier abschließend.

Carina Hedderich