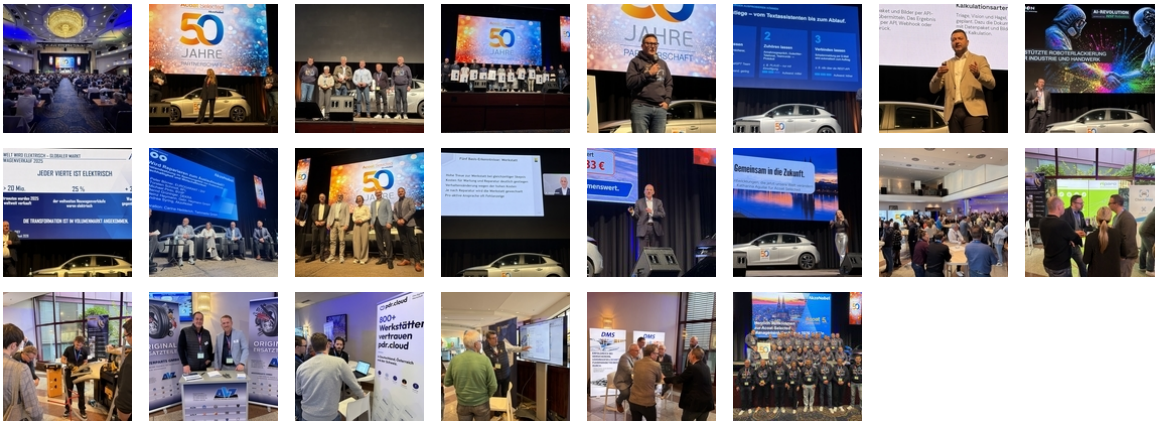
SCHADEN.NEWS





17.11.2026

50 JAHRE ACOAT SELECTED: MIT NEUEN IMPULSEN IN DIE ZUKUNFT

Vergangene Woche (13./14. November) feierte Acoat Selected sein 50-jähriges Bestehen in Köln. Das 1976 von AkzoNobel gegründete Partnernetzwerk ist damit das älteste Netzwerk eines Lackherstellers im europäischen Unfallreparaturmarkt. Rund 400 Interessierte aus Partnerbetrieben aus Deutschland und Österreich folgten der Einladung und nutzten die Management Konferenz in Köln, um sich über aktuelle Herausforderungen zu informieren.

FÜNF JAHRZEHNTE KUNDENNETZWERK

Zu Beginn des zweitägigen Fachprogramms warfen Deutschland-Vertriebsleiter Stephan Oesterling und Key Account Manager Marcus Schock, der aktuell auch die Leitung des Partnernetzwerkes inne hat, zunächst einen Blick zurück auf bewegte fünf Jahrzehnte. Parallel zum Markt hat sich auch das Netzwerk kontinuierlich weiterentwickelt und seine Betriebe bei marktverändernden Rahmenbedingungen unterstützt. Genannt wurden in diesem Kontext zum Beispiel der Beginn der Schadensteuerung im Jahr 1990 oder auch die verpflichtende Umstellung auf Wasserbasislacke im Jahr 2007. Über 20.000 Fachkräfte haben sich seit 1976 im Rahmen des Acoat Selected Schulungsprogramms weitergebildet und auch heute ist das Fortbildungsprogramm ein wichtiger Pfeiler des Netzwerks.

Im Anschluss nutzten die Verantwortlichen den feierlichen Rahmen, um sich bei den Partnerbetrieben der ersten Stunde sowie beim Beirat zu bedanken. Zudem wurden die elf Absolventinnen und Absolventen des Junior-Business-Programms – einem dreijährigen Nachwuchsförderprogramm für angehende Führungskräfte – geehrt.

EMEA-CHEF ÄUSSERT SICH ZU REFINISH-VERKAUF: „KONTINUITÄT IST FÜR SIE GEWÄHRLEISTET“

Neben dem Blick zurück stand jedoch auch die Frage nach der Zukunft im Raum. Denn der von den Kartellbehörden geforderte Verkauf der Autoreparaturlack-Sparte des Lackherstellers dürfte auch viele Betriebe beunruhigt haben. Ignacio Román Navarro, Geschäftsleiter für Automobil- und Fahrzeuglackierungen EMEA, nutzte daher die Bühne in Köln und äußerte sich zur bevorstehenden Fusion und dem Verkauf. Die wichtigste Botschaft: „Die Kontinuität des Lackgeschäfts ist für Sie gewährleistet und das ist uns wichtig, Ihnen das heute mitzuteilen.“ Demnach würden die Lackmarkten Sikkens und Lesonal sowie das Partnernetzwerk Acoat Selected auch nach dem Verkauf weiter bestehen bleiben, denn die Übernahme dürfe nur von einem Unternehmen erfolgen, dass das bestehende Lackgeschäft langfristig erhalten wolle.

Noch offen sei nach Aussage des EMEA-Chefs jedoch nach wie vor, wer als Käufer infrage käme.

EINSATZ VON KI IN ADMINISTRATION UND LACKIERKABINE

Das fachliche Programm der zwei Veranstaltungstage war vielfältig und spiegelte die aktuell größten Herausforderungen für Karosserie- und Lackierbetriebe wider. Gleich mehrere Vorträge befassten sich mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz, die gemäß einer Live-Umfrage unter den Betrieben vor Ort auch als das Thema benannt wurde, dass die Branche in den nächsten Jahren am stärksten verändern wird.

Dennis Koblowsky, Geschäftsführer von WERBAS//KSR, ermutigte die Anwesenden, den Einsatz von künstlicher Intelligenz mutig anzugehen. Denn, so der Software-Experte, die Vorteile liegen auf der Hand. Ob automatische E-Mail-Antworten oder Telefonassistenten – KI kann vor allem im administrativen Bereich unterstützen. Gleichzeitig betonte er jedoch auch, dass die Künstliche Intelligenz klare Regeln und Vorgaben sowie eine feste Struktur benötigt, um kontrollierbar zu bleiben. „Die KI bereitet vor, Sie entscheiden! Das ist wichtig“, so Dennis Koblowsky.

Önder Aslan, Geschäftsführer und Gründer von Fiasco, zeigte zudem ganz konkret, wie die Lösungen von Fiasco zum Einsatz kommen: beginnend bei der Schadenmeldung, die Tag und Nacht verfügbar ist, über die objektive Schadenbilderkennung bis hin zur Kalkulation. Dabei könnten die Betriebe gezielt Vorgaben und Parameter – zum Beispiel spezielle Vereinbarungen mit Auftraggebern – einrichten. Ziel sei es, nach der Kalkulation – die auf einer patentierten Berechnungsgrundlage des Softwareanbieters basiert, direkt zur Reparatur überzugehen.

Unterstützung soll auch die KI-gestützte Roboterlackierung bieten. Tiemo Sehon stellte in Köln seine Lösung vor. Der 9-achsige Roboter, der vom chinesischen Hersteller NST Robotics stammt, wird über eine KI und ein integriertes Kamerasystem bedient. Laut Tiemo Sehon könnten damit heute schon komplette Fahrzeuge, verbaute und unverbaute Einzelteile lackiert werden, auch Beilackierungen

seien möglich. Umfangreiche Tests mit den Lackmaterialien von Sikkens und Lesonal seien bereits erfolgreich gewesen.

CHINESISCHE E-AUTOS IM VOLUMENMARKT ANGEKOMMEN

Nicht weniger dynamisch ist die Transformation zur Elektromobilität. Andreas Brodhage von Global Automotive Service (G.A.S.) machte anhand verschiedener Zahlen deutlich, wie stark chinesische Automobilhersteller den Markt inzwischen dominieren. Sieben nach Deutschland importierten Fahrzeugen steht ein Exportfahrzeug nach Fernost gegenüber. Der Absatz von Marken wie dem chinesische Stromer Zeekr steige kontinuierlich. Der G.A.S.-Chef appellierte daher an die rund 400 Gäste: „Lassen Sie es nicht auf sich zukommen, sondern beschäftigen Sie sich aktiv damit, was auf Sie zukommt." Zertifizierung und Qualifizierung bleibt seiner Ansicht nach eine der Schlüsselkomponenten, um E-Fahrzeuge reparieren und am steigenden BEV-Absatz mit verdienen zu können.

WIRD REPARIEREN ZUM AUSLAUFMODELL?

In einer von schaden.news-Redakteurin Carina Hedderich moderierten Diskussionsrunde ging es anschließend um die Frage, ob Reparieren zum Auslaufmodell wird. Zwar steigen die Instandsetzungsquoten wieder an, wie sowohl Bernd Grüninger von DEKRA Automobil als auch Betriebsinhaber Heinz Heymann von der Gebrüder Heymann GmbH in Nastätten während der Diskussion bestätigten, gleichzeitig erschweren verschiedene Rahmenbedingungen die Reparatur. Dazu zählen laut Torsten Schmidt vom Bundesverband Fahrzeuglackierer (BFL) unter anderem erschwerte Datenzugänge und reparaturunfreundliche Konstruktionen der Hersteller. Peter Börner von der EUROGARANT AutoService AG bestätigte dies und nannte als Beispiel die Reparatur von Scheinwerfern, die auch bei gebrochenen Halteclips untersagt sei. Bei einem laut GDV vermeldeten Preis von 1.330 Euro für Scheinwerfer sei der Tausch nicht nur teuer, sondern auch wenig nachhaltig. Überhaupt sorgen hohe Ersatzteilpreise immer häufiger dafür, dass verunfallte Fahrzeuge zu wirtschaftlichen Totalschäden erklärt werden, waren sich die Panelteilnehmer einig. Hinzu kommt, dass gerade im Bereich der Leasingfahrzeug-Rückgabe Neuteile vom Auftraggeber gefordert werden, wie Heinz Heymann und auch Torsten Schmidt betonten.

Mit Blick auf die Wirtschaftlichkeit im Betrieb und zunehmende Forderungen von Auftraggebern über Nachhaltigkeitsmaßnahmen schlug Andrea Syring von AkzoNobel schließlich den Bogen zum Sustainable Repair Network des Lackherstellers. Im Rahmen des Nachhaltigkeitsnetzwerkes werden Betriebe konkret dabei unterstützt, ihren Energieausstoß zu analysieren und anschließend mit konkreten Maßnahmen zu reduzieren.

KUNDENVERHALTEN ÄNDERT SICH, WERKSTÄTTEN SOLLTEN KONTAKTPUNKTE BESSER NUTZEN

Darüber hinaus gab Dr. Martin Endlein, Leiter Unternehmenskommunikation bei der Deutschen Automobil Treuhand (DAT), einen Einblick in ein sich veränderndes Kundenverhalten. Auf Basis der Ergebnisse des DAT-Reports 2026 zeigte er eindrücklich, wie sehr die wirtschaftliche Situation Autofahrende und insbesondere das Werkstattverhalten beeinflusst. Zwar seien die Werkstatttreue und auch die Bedeutung der Mobilität ungebrochen hoch, gleichzeitig vergleichen Kundinnen und Kunden häufiger die Preise, fordern vermehrt Kostenvoranschläge ein und lassen nur das nötigste reparieren. Eine aktuelle DAT-Umfrage bestätigte zudem, dass immer häufiger auch nach Schwarzarbeit gefragt wird. Martin Endlein, der digital aus München zugeschaltet war, appellierte daher an die Zuhörenden, die durchschnittlichen 1,8 Werkstattbesuche pro Jahr pro Kunde zu nutzen, um pro-aktiv auf Services oder eventuellen Reparaturbedarf hinzuweisen.

MUTIG IN DIE ZUKUNFT

Zum Abschluss des Fachprogramms ging es um die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Betriebsberater Martin von Poschinger erklärte, wie Inhaberinnen und Inhaber den Wert ihres Betriebes steigern. Wichtigster Punkt dabei: Unabhängigkeit vom Inhaber. Denn je stärker der Grad der Abhängigkeit, desto schlechter wirkt sich das auf den Wert des Unternehmens aus. Umso

wichtiger sei es, eine zweite Führungsebene aufzubauen, Mitarbeitende zu stärken und Verantwortlichkeiten abzugeben. Ein einfaches Gedankenspiel könnte Inhaberinnen und Inhabern helfen, zu prüfen, ob das bei Ihnen bereits der Fall wäre: „Stellen Sie sich vor, Sie fahren zwei Wochen in den Urlaub. Läuft Ihr Betrieb dann noch, ohne dass Sie permanent angerufen werden müssen?“. Darüber hinaus sollte auch die Kundenstruktur regelmäßig auf den Prüfstand gestellt und Marktveränderungen beobachtet werden.

Die Key-Note von Katharina Aguilar unter dem Motto „Gemeinsam in die Zukunft“ verstärkte das vorher Gesagte. Die Speakerin betonte, wie wichtig es für Unternehmen sei, Veränderungen aktiv anzugehen und vor Innovationen nicht zurück zu schrecken.

ZEIT ZUM NETZWERKEN

Das fachliche Programm wurde durch einen Marktplatz mit zahlreichen Ausstellern, ein buntes Rahmenprogramm und zwei Abendveranstaltungen abgerundet. Zwischen den Vorträgen nutzten die Besucherinnen und Besucher die Gelegenheit, sich bei Werkstattausrüstern und -dienstleistern aus der Branche über neue Produkte und Lösungen zu informieren. Am Nachmittag des zweiten Veranstaltungstages bot sich bei verschiedenen Aktivitäten – darunter eine Rheinschifffahrt, eine Kölsch-Tour oder der Besuch der Motorworld – die Gelegenheit zum persönlichen Austausch. Highlight und Schlusspunkt war am Samstag die große Jubiläumsfeier unter dem Motto „Back to the roots – 70er Jahre“.

Carina Hedderich