



09.01.2013

## ALLES NEU IM NEUEN JAHR

Zwei Unternehmer mit viel Mut und Optimismus: Dirk Thielmann aus Siegen und Andreas Papandreou (Untereschbach bei Köln) starten mit dem Neubau ihrer Karosserie- und Lackierbetriebe in das Jahr 2013. Colornews.de wollte wissen: Was hat die Inhaber zu diesem Schritt bewegt?

Im Interview lesen Sie, welche Chancen Dirk Thielmann und Andreas Papandreou im Reparaturgeschäft sehen und vor allem, was die Unternehmer in ihren Betrieben verändert haben.

**"WIR SIND JETZT BESSER AUFGESTELLT"**

**Die Branche diskutiert über Kostendruck und Investitionszurückhaltung – und Sie starten mit einem Neubau ins neue Jahr. Warum?**

**Dirk Thielmann:** In der Unfallreparatur geht es ständig bergauf und bergab. Wir haben uns immer gut im Markt behauptet und sind kontinuierlich gewachsen. Ich habe deshalb schon seit fünf Jahren nach einer Alternative zu meinem früheren Standort gesucht, da das alte Gebäude nicht mehr den heutigen Anforderungen entsprach. Zu wenig Platz, zu verwinkelt, zu hohe Rangierzeiten – es gab nur eine Lösung: Ein Neubau musste her.

**Andreas Papandreou:** Bei uns kamen mehrere Gründe zusammen. Meine Tochter ist mit in die Firma eingestiegen. Die Miete für das Betriebsgebäude war sehr hoch. In dieser Situation habe ich schon länger darüber nachgedacht, selbst zu bauen. Zumal wir am bisherigen Standort nicht mehr zukunftsfähig gewesen wären und kaum noch zusätzliche Aufträge annehmen konnten. **Wie haben Sie finanziert und waren die Gespräche mit den Banken ein Problem?**

**Andreas Papandreou:** Die Situation war günstig. Ich konnte ein Grundstück direkt am vielbefahrenen Autobahnzubringer erwerben, das im Preis gefallen war. Da wir über eine starke Eigenkapitaldecke verfügen, war die Zusage zur Finanzierung über die Banken kein Problem.

**Dirk Thielmann:** Wir haben die eingebundenen Banken zu einem Termin eingeladen, um konkret vor Ort zu zeigen, wo unsere Probleme liegen. Auch wir haben viel Eigenkapital eingebracht, sodass die benötigten Kredite schnell und reibungslos bewilligt wurden. Angesichts der Niedrigzinsphase war das jetzt auch der richtige Zeitpunkt.

**Dennoch ist ein Neubau auch immer mit Risiken verbunden.**

**Dirk Thielmann:** Ja, das ist richtig. Doch unsere Investitionen rechnen sich. Wir haben eine relativ hohe Miete bezahlt und die extremen Rangierkosten gingen richtig ins Geld.

Aufgrund der schlechten Raumaufteilung im alten Gebäude haben wir im Monat bis zu 75 gestempelte Stunden damit verbracht, Fahrzeuge zu rangieren. Hinzu kommen die Chancen, die im Neubau liegen. Moderne Energiespartetechnik reduziert die Kosten, mehr Kapazitäten erhöhen den Umsatz. Ich bin mir sicher, für uns lohnt sich der Neubau. **Andreas Papandreou:** Ich sehe das ähnlich. Wir verlagern unseren Standort direkt an eine vielbefahrene Bundesstraße. Dies ermöglicht uns mehr Aktionswerbung, wie Fahrzeugcheck, Beulendrücken oder Spot Repair zu machen. Das sind neue Chancen. Vor allem vergrößern wir unsere Hallenfläche von 350 m<sup>2</sup> auf 1.000 m<sup>2</sup>. Da wir neben der Unfallschadenreparatur auch Industrielackierung und vor allem die Instandsetzung von Wohnwagen durchführen, bringt uns die Erweiterung mehr Spielraum und Flexibilität.

**Herr Papandreou, was haben Sie in Ihrem neuen Betriebsgebäude verändert?**

**Andreas Papandreou:** Die Technik ist neu. Ich habe dabei auf meine Erfahrung zurückgreifen können, die ich in 15 Jahren als Leiter Technischer Service bei Spies Hecker gesammelt habe. Hebebühnen von **Herkules** auch für Sprinter, Inverterpunkt-Schweißgerät, Aluminium-Werkzeug – wir haben kräftig investiert. Auch in eine neue Kombikabine vom Anlagenhersteller **WOLF** mit Wärmerückgewinnung. Gleichzeitig haben wir aber auch vorhandenes Equipment genutzt. Aus der alten Kabine wird im neuen Gebäude ein Spritzstand. Türen und eine Seitenwand werden entfernt. Das ermöglicht uns mehr Flexibilität. Hier können wir nun bis zu drei Autos gleichzeitig füllen oder auch Spot Repair durchführen.

In einer bereits bestehenden zweiten Halle sind alle Aggregate untergebracht. Das schützt vor Staubeintrag in die Geräte und minimiert den Geräuschpegel im Werkstattbereich deutlich. Hier befinden sich auch das Lacklager und der Mischraum.

In der neuen Halle verfügen wir nur noch über den ausgemischten Tagesbedarf an Lackmaterial. Damit konnten wir beim Explosionsschutz eine sichere und kostengünstige Lösung finden. Auch der Kundenservice hat sich völlig verändert. Innen ist es heller, freundlicher geworden. Das

Erscheinungsbild ist modern. Eine Überdachung vor der Annahme und mehr Parkplätze verbessern unseren Service. **Sind die Prozesse anders als früher?**

**Andreas Papandreou:** Wir haben zwischen Weihnachten und Neujahr unseren neuen Betrieb bezogen. Es wird sich noch herausstellen, wie wir uns genau einspielen. Wir setzen jedoch auf mobile Arbeitsplätze, sodass wir an jedem Vorbereitungsplatz möglichst viele Tätigkeiten durchführen können. Karosserie- und Lackierabteilung liegen direkt nebeneinander. Bei der Farbtonmessung verzichten wir vollständig auf Color-Paspeln und messen jedes Auto ausschließlich mit dem neuen Spies Hecker Farbtonmessgerät ColorDialog Delta-Scan. Bei uns gehört die Flexibilität zum Prinzip.

**Herr Thielmann, Sie haben sich viele Betriebe angeschaut und auch Konzepte aus den Niederlanden übernommen.**

**Dirk Thielmann:** Richtig. Ich habe mir in den letzten fünf Jahren viele Betriebe ganz bewusst angesehen und bin mehrfach in die Niederlande gereist. Dort hat man sehr effiziente Betriebsabläufe und große Erfahrung bei der Optimierung von Prozessen.

**Was genau haben Sie aus unserem Nachbarland übernommen?**

**Dirk Thielmann:** Wir haben auf extrem effiziente Betriebsabläufe gesetzt. Das heißt: Alle Fahrzeuge werden ausschließlich über den Waschplatz in die Halle gefahren. Damit reduzieren wir den Schmutzeintrag deutlich, gerade im Winter. Das minimiert den Aufwand für die Hallenreinigung und senkt die Gefahr von Fehlstellen bei der Lackierung.

Wir haben kein zentrales Materiallager. Alle sechs Vorbereitungsplätze sind mit mobilen Workstations von Festool ausgerüstet. Es gibt sechs Materialschränke, an jedem Arbeitsplatz einen. Die Vorbereitungszone ist mit einem IR-Strahler-System auf Schienen ausgestattet und verfügt jeweils über eine Wandabsaugung. Die Arbeitsplätze sind durch Rollos getrennt. Somit können wir an allen sechs Vorbereitungen auch Spot Repair durchführen. Für mich ist wichtig, dass wir hier absolut flexibel sind. Effizienz und Flexibilität – das waren meine wichtigsten Erfahrungen, die ich aus den Niederlanden mitgenommen habe. Das Ersatzteillager befindet sich unmittelbar neben der Karosserieabteilung. Unser Lagerist hat hier seinen Schreibtisch, um direkt mit Karo zu kommunizieren. Kurze Wege ermöglichen so schnelle Entscheidungen. Das spart Zeit – und Missverständnisse können gar nicht erst entstehen.

**Wie sieht das Konzept für die Lackierung aus?**

**Dirk Thielmann:** Hier haben wir auf einen niederländischen Hersteller gesetzt. Zwei Kombikabinen sind rechts und links in der Lackierabteilung angeordnet. Dazwischen befinden sich der Mischraum und die Abdeckzone. So können wir die Kabinen optimal auslasten.

**Sie haben auch besonderen Wert auf Energieeinsparung gesetzt?**

**Dirk Thielmann:** Natürlich. Wenn man neu baut, dann muss man diese Chance nutzen. Allerdings ist das nicht immer ganz einfach. Denn es ist schwierig, energiesparende Technik zu finden, die wirklich eine intelligente Lösung darstellt. Beispiel Druckluftherstellung: Ursprünglich wollten wir einen großdimensionierten Kompressor kaufen. Dann habe ich jedoch in einem Betrieb eine clevere Alternative vom Hersteller Schneider gesehen. Wir haben nun drei kleine Kompressoren hintereinander geschaltet. Die sich je nach Druckluftbedarf automatisch zuschalten und im monatlichen Wechsel laufen, sodass sie die gleichen Betriebsstunden aufweisen. Das spart Energie und sichert Qualität. Die Abwärme nutzen wir übrigens für die Beheizung der Halle. **Im Kundenservice setzen Sie auf die Dialogannahme.**

**Dirk Thielmann:** Wir haben unseren gesamten Kundenempfang auf die Anforderungen von Privatkunden, Flotten und Versicherern ausgerichtet. Es wird einen Flatscreen geben, die Wartezone ist komfortabel eingerichtet. Hier ist auch der Zugang zur gläsernen Dialogannahme – ausgestattet mit Hebebühne, Schreibtisch und EDV. Auch eine Grube ist schon integriert, um später einen Bremsprüfstand einzubauen, TÜV oder Mechanik durchzuführen. Die Annahme ist übrigens kein Durchlaufraum. Das war mir wichtig. Damit Annehmer, Kunde oder Sachverständiger in Ruhe arbeiten können.

#### **Was erwarten Sie beide von der Zukunft?**

**Andreas Papandreou:** Wir werden unser Geschäft weiter ausbauen, unser Team von sieben Mitarbeitern aber zunächst nicht erweitern. Aktiver gehen wir das Privatkundengeschäft an. Schon jetzt merken wir, dass wir durch den Neubau für Schadensteuerer und Versicherer attraktiver geworden sind. Gleichzeitig konzentrieren wir uns jedoch neben der Unfallschadenreparatur auf die Industrielackierung und vor allem das stark wachsende Geschäft mit Wohnmobilen. Das neue Umfeld motiviert unsere Mitarbeiter, das spürte man schon am ersten Tag im neuen Betrieb.

**Dirk Thielmann:** Wenn wir am 28. Januar einziehen, dann haben wir endlich genug Raum und vor allem zusätzliche Kapazitäten, die sich den Marktgegebenheiten flexibel anpassen lassen. Ich hoffe, dass sich unsere 20 Mitarbeiter auf 1.350 m<sup>2</sup> Werkstattfläche und in 300 m<sup>2</sup> Büro-, Besprechungs- und Sozialräumen wohlfühlen. Denn ich sehe es auch als Verantwortung meinem Team gegenüber, zukunftsorientierte Arbeitsplätze zu schaffen und zu sichern. Zudem wollen wir neue Geschäftsfelder erschließen. Wir können nun Dienstleistungen, die wir bisher fremd vergeben mussten, auch wieder selbst durchführen und sind froh, endlich wieder Kapazitäten für Ganz- und Designlackierungen zu haben. Denn auch das macht ja unser Lackierhandwerk aus. Darauf freuen wir uns alle.

**Herr Thielmann, Herr Papandreou – herzlichen Dank für das Gespräch und viel Erfolg im neuen Jahr!**

Ingo Köcher