

Heute und morgen bestens aufgestellt

NEXA AUTOCOLOR® Partnerbetrieb Lau GmbH optimiert das Unternehmen

Qualitativ hochwertig, prozesssicher, wirtschaftlich, transparent, kunden- und mitarbeiterfreundlich sowie streng nach Herstellerangaben – die Anforderungen an den Karosserie- und Lackierbetrieb steigen kontinuierlich. Hier am Ball zu bleiben, erfordert eine ebenso smarte wie kluge Betriebsoptimierung. Nexa Autocolor unterstützt seine Partnerbetriebe gern dabei.

Die Weichen für die Zukunft stellen – ein Ausdruck, der für den Karosserie- und Lackierbetrieb besondere Bedeutung hat. „Mehr denn je ist es essenziell für die Werkstatt, up to date zu sein, um die Anforderungen des Marktes beständig erfüllen zu können“, erklärt Lars Worrying, Customer Process Manager *Nexa Autocolor*. „Wer dauerhaft konkurrenzfähig bleiben will, muss sich den Anforderungen in Sachen Wirtschaftlichkeit und Qualität, aber auch Nachhaltigkeit, Kundenservice und Mitarbeiterzufriedenheit stellen und diesen auch nachkommen.“ Das bedeute, die betrieblichen Kompetenzen voll auszuschöpfen und weiter auszubauen sowie Prozesse zu verändern und Neues in einen Betrieb zu integrieren, so der Experte für Betriebsoptimierung weiter. „Klar ist: Nur wer sich dauerhaft weiterentwickelt, ist auch morgen noch erfolgreich. Wir raten unseren Partnerbetrieben daher immer dazu, sich über das tägliche Unternehmensmanagement hinaus kontinuierlich mit der Zukunftsfähigkeit des eigenen Betriebes zu beschäftigen. Dabei unterstützen wir gern.“

Individuell optimieren für den eigenen Erfolg

Dazu hat der Lackhersteller sogar eine neue Stelle geschaffen: Seit Anfang 2017 berät und unterstützt Lars Worrying die Partnerwerkstätten von *Nexa Autocolor* bis ins Detail bei der Optimierung des Unternehmens. Erster Schritt ist dabei die Prüfung des Ist-Zustandes. Lars Worrying: „Sie sollten zunächst ein umfassendes Bild der aktuellen Gegebenheiten im Unternehmen erstellen.“ Das heißt konkret, den gesamten Betrieb von der Annahme bis zur Rückgabe eines Fahrzeugs mit Blick auf Abläufe sowie eingesetzte Technik und Ausrüstung zu analysieren. Auf dieser Grundlage lassen sich dann individuell auf die Bedürfnisse des Karosserie- und Lackierbetriebes zugeschnittene Maßnahmen und Lösungen entwickeln, mit denen die Arbeitsprozesse der Werkstatt optimiert und die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens erhöht werden können. Lars Worrying: „Je nach individueller Situation des Betriebes kann dies die Veränderung der bestehenden Arbeitsprozesse oder die Implementierung neuer Arbeitsabläufe beinhalten, ebenso die Umgestaltung der baulichen Gegebenheiten oder Investitionen in neue Ausrüstung oder Technologien – eben genau das, was exakt zu den Bedürfnissen der Werkstatt passt.“

Kapazitäten und Ressourcen besser nutzen: die Lau GmbH & Co KG

Wie etwa bei *Nexa Autocolor* Partnerbetrieb Bosch Service Lau GmbH & Co KG, Schönberg: Mit dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu erhöhen, wurden hier vor allem die bisherigen Prozessabläufe umgestellt sowie in neue Technologie investiert – mit großen Erfolg: „Wir nutzen unsere Kapazitäten heute deutlich besser als vor dem Start der Betriebsoptimierung, sparen durch die Umstellungen vor allem Ressourcen bei Material- und Zeitverbräuchen ein“, so Andreas Lau, gemeinsam mit seinem Bruder Betriebsinhaber der Lau GmbH & Co KG.

Dazu verlegte der Unternehmer etwa die Bearbeitung von Neuteilen und zu reparierenden Einzelteilen sowie die Vorbereitung von Fahrzeugen in jeweils eigene Betriebsabschnitte, achtete dabei darauf, dass die Vorbereitung der Fahrzeuge, die Rangierarbeiten verursachen, den Lackierkabinen am nächsten liegt. In einer weiteren Halle werden dann nur Altteile bearbeitet. Andreas Lau: „Die Vorarbeiten an Neuteilen benötigen zum einen die wenigsten Kapazitäten, zum anderen können diese Teile je nach Anforderungen zusammen gefüllt werden. Es war daher zielführend, hier eine Zusammenlegung aller Neuteilbearbeitungen in eine Halle zu initiieren. Wir haben hierdurch die Wege und Rangierzeiten verkürzt, lasten die Lackierkabine durch gemeinsames Füllern der Neuteile besser aus. Zudem verzeichnen wir eine Material- und Zeitersparnis, weil mehr Teile in einem Durchgang gefüllt werden und gemeinsam ablüften.“

Weiterhin ist Andreas Lau dabei, auch im Hinblick auf den Kundenservice erste Optimierungsmaßnahmen umzusetzen: „Wir arbeiten derzeit daran, unser Kalkulationssystem zu verbessern, erarbeiten etwa Angaben zu Durchschnittspreisen. So prüfen wir gerade, was zum Beispiel die Bearbeitung eines neuen bzw. eines alten Kotflügels unter verschiedenen Aspekten durchschnittlich kostet. So können wir unseren Kunden viel schneller eine grobe Richtung hinsichtlich des Bearbeitungspreises geben – ein wichtiger Servicepunkt, da die Kunden Auskünfte möglichst zeitnah erwarten.“ Generell, so Andreas Lau, ist die Möglichkeiten an Optimierungen in seinem Unternehmen noch längst nicht abgeschlossen: „Es gibt zig Wege, die Kapazitäten und Ressourcen noch ein wenig besser zu nutzen, und die technischen und organisatorischen Möglichkeiten ändern sich zudem permanent. Wir betrachten die Optimierung unseres Betriebes daher als kontinuierlichen Prozess und werden hier auch in Zukunft weiter am Ball bleiben.“

Ein Punkt, den Lars Worring nur unterstützen kann: „Auch wir raten unseren Partnerbetrieben dazu, immer am Ball zu bleiben – so sind sie auch morgen noch erfolgreich!“