

KONTAKT Sika Deutschland GmbH
Stephanie Schmick
Pressereferentin
Kornwestheimer Str. 103-107
70439 Stuttgart

TELEFON +49 7118 00 92227

E-MAIL presse@de.sika.com

PRESSESERVICE www.sika.de/presse

SEITE 1/3

Team Automotive Repair

SIKA SETZT AUF MODERNES KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Neue Technologien, immer mehr gesteuerte Schäden und eine branchenweite Konsolidierungswelle sorgen für Umbruch im Reparaturmarkt. Im Zuge des strategischen Ausbaus des Bereichs Automotive Repair hat die Sika Deutschland GmbH das Key Account Management (KAM) neu organisiert, um seine Kunden in der dynamischen Wettbewerbslandschaft optimal zu unterstützen.

„Die Spielregeln im Reparaturmarkt werden derzeit neu geschrieben“, stellt Jochen Gaukel, Vertriebs- und Bereichsleiter Sika Automotive Repair, fest und erklärt: „Die Digitalisierung und zahlreiche Übernahmen in der Automobil- und Reparaturbranche haben einen tiefgehenden Strukturwandel angestoßen.“

Die Betreuung von – insbesondere großen – Kunden werde damit noch wichtiger, aber auch komplexer und erfordere somit agilere Strategien gegenüber den Geschäftspartnern. „Der Ausbau unseres KAM ermöglicht es uns, zum beiderseitigen Vorteil ein noch tieferes Verständnis für die Bedürfnisse, Prozesse und Ziele des Kunden zu gewinnen“, weiß der Experte.

Kundenverständnis wird noch wichtiger

„Ein fundiertes Wissen über den Kunden bildet die Grundlage für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit“, bestätigt Michael Vöing, Leitung Key Account Management im Automotive Repair Team des Kleb- und Dichtstoffherstellers.

Er und sein fünfköpfiges KAM-Team agieren u.a. als Schnittstellen für Netzwerke, Gruppen und Franchise-Konzepte in Richtung Sika / Sia und stehen im ständigen Dialog mit Entscheidern und ausgewiesenen Spezialisten: „Dieser Austausch hilft uns dabei, Potenziale beim Kunden zu erkennen und z.B. gemeinsam Verkaufsaktionen zu entwickeln. Anschließend steuern wir die überregionale Umsetzung dieser Maßnahmen.“

Standardisierung von Arbeitsprozessen im Fokus

Neben der Vertriebsexpertise liegt der Fokus der KAM-Aktivitäten insbesondere auf den operativen Prozessen: „In der Lackierung oder beim Scheibentausch – man denke etwa an das Thema Assistenzsysteme-Kalibrierung – gibt es bedeutende technologische Umwälzungen. Angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels stellt sich zudem die Frage, wie auch Quereinsteiger und ungelernete Arbeitskräfte die immer komplexeren Instandsetzungsprozesse in angemessener Zeit und Qualität umsetzen können“, erklärt Michael Vöing. Damit an allen Standorten der gleiche Wissensstand herrscht, koordiniert der Sika KAM daher auch die Betreuung von Schulungszentren und der dort vorgehaltenen Produkt-Technik. Reparaturbetriebe profitieren hier von den VIP Checks für Autoglas und -lack, die ebenfalls durch das KAM-Team organisiert werden.

Gemeinsam mit Kunden Ziele erreichen

„In der zunehmend von Prozess- und Kostenoptimierung getriebenen Reparaturbranche wird diese Vereinheitlichung von Arbeitsabläufen immer wichtiger“, stellt Jochen Gaukel klar und ergänzt: „Wir setzen uns intensiv mit den Themen auseinander, die Flotten, Versicherer, Schadensteuerer oder Werkstattssysteme bewegen, damit wir unsere Kunden bestmöglich beim Erreichen dieser Anforderungen unterstützen können. Unsere Auffassung eines modernen Key Account Managements ist daher eine Kombination aus Markt- bzw. Trendforschung und strategischer Partnerschaft, um sich zukunftsfähig aufzustellen und gemeinsam zu wachsen.“



Sika-01

„Mit unserem neu organisierten Key Account Management bieten wir den Kunden bestmögliche Unterstützung in einem sich dynamisch verändernden Marktumfeld.“
Jochen Gaukel, Vertriebs- und Bereichsleiter Sika Automotive Repair.



Fotos: Sika Deutschland GmbH

Alle aktuellen Presseinformationen der Sika Deutschland GmbH finden Sie unter www.sika.de/presse

SIKA FIRMENPROFIL

Der Bereich Automotive Repair agiert in Kooperation mit sia Abrasives und betreut mit den Sika Kleb- und Dichtstoffen die Märkte Autoglas, Karosserie & Lack sowie OE Aftermarket.

Sika ist ein Unternehmen der Spezialitätenchemie, führend in der Entwicklung und Produktion von Systemen und Produkten zum Kleben, Dichten, Dämpfen, Verstärken und Schützen für die Bau- und produzierende Industrie. Sika ist weltweit präsent mit Tochtergesellschaften in 101 Ländern und produziert in über 300 Fabriken. Sika beschäftigt über 24.500 Mitarbeitende und erzielte im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von CHF 8.1 Milliarden.

In Deutschland ist Sika mit der Sika Deutschland GmbH und 1500 Mitarbeitern vertreten. Die Sika Deutschland GmbH hat es sich zudem zur Aufgabe gemacht, Wege und Lösungen aufzuzeigen, die nachhaltiges Bauen ermöglichen – im Hinblick auf Wassermanagement, Energieeinsparung und Klimaschutz. Seit 2010 ist die Sika Deutschland GmbH Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB).

Sika Deutschland GmbH · Hauptsitz Stuttgart · Kornwestheimer Straße 103-107
70439 Stuttgart · Telefon +49 711 8009 0 · Telefax +49 711 8009 321
Email: info@de.sika.com · Internet: www.sika.de

Sitz der Gesellschaft Stuttgart · Geschäftsführer Dipl.-Ing. Joachim Straub
AG Stuttgart HRB 23319 · USt-Ident-Nr. DE 813561973