

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 1/4

Sika Team Automotive Repair

NEUES SERVICE-KONZEPT FÜR DEN REPARATURMARKT

Sika erweitert seine Vertriebs- und Servicestrukturen für die Bereiche Karosserie, Lack und Autoglas. Als Motor dieser neuen Strategie dient das Team Automotive Repair, das unter der Leitung von Jochen Gaukel seit Mitte des Jahres den Kfz-Reparaturmarkt in Deutschland und Österreich betreut.

„Wir beobachten eine Vielzahl dynamischer Veränderungen im Markt und stellen uns gezielt auf die kommenden Herausforderungen der Branche ein“, erläutert Jochen Gaukel den Impuls, der zum Umbau der ehemaligen part GmbH zum Team Automotive Repair des Kleb- und Dichtstoffherstellers führte. Mit einer neuen Strategie und dem breiten Serien-Know-how der Sika will man Kunden künftig noch besser in ihrem Tagesgeschäft unterstützen.

Kommende Branchenentwicklung als Zielvorgabe

Um effizient zu arbeiten und erforderliche Investitionen und Schulungsmaßnahmen in die Wege leiten zu können, werde die Betriebsgröße immer entscheidender, weiß Jochen Gaukel: „Das Thema Volumen ist eine der Entwicklungen, die den Markt in dem kommenden Jahren maßgeblich prägen werden.“ Die neuen Service- und Vertriebsstrukturen richteten sich daher verstärkt auch an Großbetriebe mit mehreren Filialen: „Diese Unternehmen profitieren ganz besonders von einer koordinierten Verteilung von Best Practices und standardisierten Prozessschritten, da der Anteil der umfassend ausgebildeten Fachkräfte hier weiter rückläufig ist, während die technischen Anforderungen weiter steigen“, erklärt der Bereichsleiter.

Key Account Management, Außendienst und Verkaufsdienst als tragende Säulen

Um diesen Transfer auch auf bundesweiter Ebene sicherzustellen, baut das Team Automotive Repair seit Jahresbeginn sein Key Account Management auf: „Mit dieser Abteilung koordinieren

wir überregional all jene Themen, mit denen bislang bereits unsere Außendienstmannschaft erfolgreich war“, betont Jochen Gaukel. Auch in Zukunft werde der Außendienst eine wichtige Rolle innerhalb des Servicekonzepts spielen und die Maßnahmen des Key Account Managements lokal in den Betrieben umsetzen. Zusätzliche Unterstützung wird es durch den Verkaufsdienst geben, der Schlüsselkunden mit den passenden Bildern, Texten, Artikeldaten oder Schulungszertifikaten versorgt.

Bewährte Services und Partnerschaften werden fortgeführt und ausgebaut

Auf erfolgreiche Formate wie die Fakten- und VIP-Checks müssen Kunden auch in Zukunft nicht verzichten, versichert Jochen Gaukel: „Diese erprobten Messwerkzeuge zur Überprüfung und Verbesserung der Prozesse bei Lackierung und Lackvorbereitung werden wir auch weiterhin anbieten. Dabei hilft uns unsere erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Sia Abrasives, mit denen wir uns laufend zu Produktentwicklungen und neuen Markttrends austauschen.“ Neu hinzukommen wird zudem ein VIP-Check für den Bereich Autoglas: „Werkstätten müssen zuverlässig reparieren und kalibrieren können, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Mit dem neuen VIP-Check-Format bieten wir eine Antwort auf aktuelle Herausforderungen wie Leichtbauweise und Assistenzsysteme.“

Bildunterschriften:



Sika-01

Jochen Gaukel, Vertriebs- und Bereichsleiter Sika Automotive Repair.



Sika-02

Das Zusammenspiel der Bereiche Key Account Management, Außendienst und Verkaufsinendienst steht im Fokus des neuen Service-Konzepts des Sika Team Automotive Repair.



Sika-03

Beim Thema Ersatzverglasung steigen die Herausforderungen für Betriebe. Neben den bewährten Fakten- und VIP-Checks für den Bereich Lack wird es künftig auch einen VIP-Check Autoglas geben.

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 200 Fabriken. Ihre mehr als 20000 Mitarbeitenden haben 2018 einen Jahresumsatz von CHF 7,10 Milliarden erwirtschaftet.

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

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).