

Acoat Selected



AkzoNobel



PARTNERPROGRAMM 2025

INHALTSVERZEICHNIS

ACOAT SELECTED

S. 4–20

- 6 Ihre Ansprechpartner
- 8 Auszug aus den vielfältigen Möglichkeiten
- 10 Acoat Selected – alles aus einer Hand
- 12 “Sustainable Repair Network” SRN in Europa
- 19 Partnerbeitrag

BERATUNG

S. 15–33

- 16 Ihre Beratungspartner
- 18 Projektberatung
- 19 Umweltberatung
- 20 Qualitätsmanagement ISO 9001
- 22 Werkstattoptimierung
- 24 Organisationsoptimierung
- 26 Betriebsberatung: Planung und Ausbau Ihres Betriebserfolges
- 27 Unternehmensnachfolge
- 28 Mitarbeiterbefragungen und Mitarbeiterführung
- 30 Geomarketing: Märkte erkennen und bearbeiten
- 31 Unternehmensstrategie: Strategische Bilanz
- 32 CAD-/3D-Werkstattplanung für Neu-, Aus- oder Umbauvorhaben

VERANSTALTUNGEN

S. 34–61

- 35 Unsere Seminare – für alle Bereiche des Betriebes das passende Angebot
- 36 Die Seminarorte im Überblick
- 37 Partner für Partner – Oldtimerrestauration
- 38 TOP-Seminar
- 39 TOP-Seminar für Powerfrauen
- 40 Junioren Master Class
- 41 MARKE ICH – Der Weg zur souveränen Service-Persönlichkeit!
- 42 Energiemanagement für Werkstätten
- 43 Überdenken – Reparieren anstelle ersetzen
- 44 Fördergelder im Lackierumfeld
- 45 Employer Branding
- 46 Social Recruiting
- 47 LinkedIn für Karosserie- und Lackierfachbetriebe
- 48 Resilienz & Selbstmanagement
- 49 Annahmetraining für den Karosserie- und Lackierbetrieb

VERANSTALTUNGEN

S. 34–61

- 50 Unternehmensstrategie – Heute schon an morgen denken
- 51 Die sachlich optimale Schadenkalkulation
- 52 EQ schlägt IQ
- 53 Aufbauseminar EQ schlägt IQ
- 54 Online Marketing: Wer sich zeigt, kann gesehen werden!
- 55 Ihr Weg zum attraktiven Arbeitgeber – Die besten Mitarbeiter finden und binden
- 56 Mitarbeiterführung – Basis
- 57 Mitarbeiterführung – Vertiefung
- 58 Junior-Business-Programm
- 60 BWL kompakt für den Karosserie- und Lackierfachbetrieb
- 61 BWL kompakt Vertiefung

TECHNISCHE SCHULUNGEN

S. 62–86

- 63 Vorwort
- 64 Paint PerformAir
- 66 ColorMatchic
- 68 Leistungsklassen
- 69 MIXIT™ – Die digitale Farbtonlösung
- 70 Unsere Schulungszentren
- 71 Ihre Ansprechpartner
- 77 Effiziente Untergrundvorbereitung
- 78 Effiziente Lackierprozesse
- 79 Spot Repair
- 80 Digitale Farbtonfindung (Teil 1)
- 81 Digitale Farbtonfindung (Teil 2)
- 82 Prüfungsvorbereitung für Auszubildende
- 83 Intelligentes Werkstattmanagement
- 84 Von Matt- bis Tiefeneffekt

MARKETING

S. 87–94

- 88 Acoat Selected Hissfahnen
- 89 Fahnenmasten
- 89 Spiegelanhänger
- 90 Werbeartikel
- 94 Allgemeine Informationen

ALLGEMEIN

S. 95–97

- 96 Rahmenbedingungen/AGB

1. ACOAT SELECTED

Inhalt

- 6 Ihre Ansprechpartner
- 8 Auszug aus den vielfältigen Möglichkeiten
- 10 Acoat Selected – alles aus einer Hand
- 12 “Sustainable Repair Network” SRN in Europa
- 14 Partnerbeitrag



ZURÜCK ZUR INHALTSÜBERSICHT

Vorwort

Profitieren Sie von der Erfahrung des grössten Kundennetzwerks der Karosserie- und Lackierbranche in Kombination mit seinen innovativen Angeboten und Leistungen.

Acoat Selected – Am Puls der Zeit

Liebe Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

auch für dieses Jahr werden unserer Wirtschaft, zahlreiche strukturelle und konjunkturelle Herausforderungen vorhergesagt. Experten raten, „bisher versäumte Modernisierungen entschlossen voranzutreiben“. In der K&L-Branche finden schon seit geraumer Zeit vielfältige Anpassungen an die Marktgegebenheiten statt, um sich zukunftsicher aufzustellen. Dennoch wird der Spagat zwischen Umsatz-Rendite und notwendigen Investitionen unverkennbar grösser.

Gerade deshalb wollen wir mit unserem vorliegenden Acoat Selected Programm Ihnen auch 2025 als zuverlässiger Partner zur Seite stehen, um gemeinsam den aktuellen Anforderungen hoffnungsvoll und unerschütterlich zu begegnen. Zu diesem Zweck finden Sie Seminare und Workshops zu den Dauerbrennerthemen Energiemanagement, Prozessoptimierung und Fachkräftemangel aber auch zur fachlichen, persönlichen und vor allem zur kreativen Weiterentwicklung. Denn trotz aller Herausforderungen wollen wir positiv in die Zukunft schauen.

Ab 2025 führen wir das neue Programm SRN „**Sustainable Repair Network**“ – ein Netzwerk für nachhaltige Reparatur – ein, um unsere Kunden im Bereich Karosserie- und Lackierwerkstätten bei der Reduzierung von Energieaufwand und CO₂-Emissionen zu unterstützen. Für mehr Sichtbarkeit im Markt empfehlen wir Ihnen das Seminar **Online-Marketing: Wer sich zeigt, kann gesehen werden!** oder die Seminare zu LinkedIn und Social Recruiting. Einem charmanten Nischenthema können Sie sich mit dem Partner für Partner Seminar zur **Oldtimerrestauration** widmen. Passend dazu dürfen wir Sie auch auf das Top Seminar 2025 **Spray and Innovate** hinweisen. In dem zweitägigen Seminar beschäftigen wir uns mit kreativem Denken: Wie können wir alte Wege verlassen und neue Ansätze finden? Wertvolle Alltagstipps für Ihr Wohlbefinden erhalten Sie in den Seminaren **Gesund durch aktive Stressbewältigung und bewusste Ernährung** oder **Resilienz & Selbstmanagement**.

Alle Seminare und Workshops werden auch in diesem Jahr von erfahrenen Experten und Trainern geleitet. Neue Wege gehen wir beim Punkteprogramm: Es erfolgt eine Umstellung auf EURO. Darüber hinaus steht das Acoat Selected Programm von nun als digitales Booklet mit allen Themenbereichen in einer Broschüre und mit Verlinkung zur Buchungsplattform zur Verfügung.

Gehen Sie mit! Seien Sie mit uns am Puls der Zeit unserer Branche – wir freuen uns auf Sie!

Ihr Acoat Selected-Team



Ihre Ansprechpartner



Salvatore Malomo
Business Development Manager VR
Switzerland

+41 79 571 51 35
salvatore.malomo@akzonobel.com



Christina Hofert
Vertriebsassistentin

+49 711 8951-612
christina.hofert@akzonobel.com



Alice Selle
Veranstaltungsmanagement DACH

+49 711 8951-355
alice.selle@akzonobel.com



Andrea Syring
Vertriebsassistentin

+49 711 8951-440
andrea.syring@akzonobel.com



Andreas Bäurle
Betriebsberater PCE

+49 170 1668039
andreas.baeurle@
akzonobel.com



Hermann-Josef Brammen
Technischer Berater

+49 172 4220588
hermann-josef.brammen@
akzonobel.com



Norbert Fischer
Technischer Berater

+49 171 5269242
norbert.fischer@
akzonobel.com



Christoph Grunwald
Betriebsberater PCE

+49 172 9615767
christoph.grunwald@
akzonobel.com



Dennis Rückert
Business Consultant

+49 160 96086115
dennis.rueckert@
akzonobel.com



Torsten Schmiegel
Projekt- und
Umweltberater DACH

+49 711 8951-654
torsten.schmiegel@
akzonobel.com



Marcus Schock
Key Account Manager

+49 172 7228925
marcus.schock@
akzonobel.com



Auszug aus den vielfältigen Möglichkeiten

Das Acoat Selected Programm ist auch in diesem Jahr wieder sehr umfangreich und bietet vielfältige Möglichkeiten der Unterstützung und Weiterentwicklung Ihres Betriebes. Gerne möchten wir Ihnen mit diesem Auszug aus dem diesjährigen Acoat Selected Programm anhand von möglichen Herausforderungen in Ihrem Betrieb beispielhaft aufzeigen, welche Seminare, Trainings oder Beratungen Ihnen zur Verfügung stehen. Die Seminare, Trainings und Beratungen sind übergreifend, sich ergänzend und regelmässig aufeinander aufbauend definiert. Ihr AkzoNobel-Aussendienstmitarbeiter freut sich, Sie bei der Erstellung Ihres individuellen Seminar – Trainings – Beratungsplanes zu unterstützen.

Eine detaillierte Beschreibung finden Sie in der jeweiligen Broschüre:

- Beratung
- Veranstaltungen / Seminare
- technisches Schulungsprogramm

ReStart
Rechtshotline
Caravan Netzwerk
Projektberatung
Umweltberatung
ISO - Zertifizierung 9001
Werkstattoptimierung: Werkstattanalyse/Produktivitätsanalyse
Organisationoptimierung
Planung und Ausbau des Betriebserfolges
Unternehmensnachfolge
Mitarbeiterbefragung/Mitarbeiterführung
Geomarketing
Unternehmensstrategie/strategische Bilanz
CAD-/3D Werkstattplanung
5S (PCE Baustein)
Visualisierung (PCE Baustein)
Standardisierung (PCE Baustein)
Administration in Echtzeit (PCE Baustein)
Ständige Verbesserung (PCE Baustein)
Qualität im Prozess (PCE Baustein)
Vorbeugende Instandhaltung (PCE Baustein)
Gesteuerte Aufträge (PCE Baustein)
PPA – Technik
Colormatchic
Refinish Plus
Carbon Pulse/CO ₂ -Repair Calculator
Energiekostenrechner
Energy Pulse
Technisches Schulungsprogramm
Veranstaltungen/Seminare





Acoat Selected – alles aus einer Hand mit starken Partnern. Einmalig, serviceorientiert und zukunftsweisend

Die Anforderungen an die Unfallinstandsetzung steigen stetig. Dabei spielen neben der Einhaltung hoher Qualitätsstandards Zeit und Wirtschaftlichkeitsaspekte eine entscheidende Rolle. Je nach Schaden bedarf es massgeschneiderter und zugleich effizienter Lösungen und Antworten für unterschiedlichste Bedürfnisse und Fragen. Welche alternativen Lösungen bieten sich an, um dem Fachkräftemangel in meinem Betrieb entgegenzuwirken? Wo finden sich spezialisierte Betriebe zur Reparatur von Caravans und Wohnmobilen mit zuverlässigen Reparaturstandards? Wer übernimmt die Schadensteuerung meines Fuhrparks mit zunehmenden Anteil von Elektrofahrzeugen? Das Premiumnetzwerk Acoat Selected hat dahingehend in den letzten Jahren sein Leistungsspektrum stetig erweitert und spezialisiert. Das Angebot des Acoat Selected Kooperationsverbundes richtet sich an die Versicherungswirtschaft, Leasingunternehmen, Schadenmanagementunternehmen oder an grosse Flotten.

Die Leistungsbausteine decken jeweils einen Bedarfsschwerpunkt ab, sodass der Kunde gezielt die für ihn relevanten Module auswählen kann: ganzheitliche Lösungen aus einer Hand.



Ganzheitliches Schadenmanagement – G.A.S.

Die Zusammenarbeit mit der Global Automotive Services GmbH erweitert das Leistungsspektrum von Acoat Selected noch einmal deutlich. Das zertifizierte und zentral geführte Full-Service-Netzwerk mit integriertem Schadenmanagement deckt die Bereiche Mechanik, Räder/Reifen sowie Elektromobilität ab und sorgt so für eine nachhaltige Reduzierung des administrativen Aufwands. Arbeiten an Karosserie und Lack übernehmen die Acoat Selected Partner.



Sustainable Repair Network – AkzoNobel

Das **Sustainable Repair Network** von Akzo Nobel unterstützt K&L-Betriebe dabei, effizienter und nachhaltiger zu werden. Ziel ist es, den Energieverbrauch und damit die CO₂-Emissionen von K&L-Betrieben zu reduzieren. Das Programm besteht aus drei Bausteinen, die darauf abzielen, den Energieverbrauch zu messen, zu überwachen und zu verbessern. Digitale Werkzeuge zeigen Massnahmen zur Energieeinsparung auf und analysieren die CO₂-Emissionen. Zu den Lösungen gehören: **Carbon Pulse, Energy Pulse** und **4R Pulse**. So können Werkstätten finanzielle Einsparungen erzielen und im gleichen Zuge ihre CO₂-Bilanz verbessern.



Caravan Repair Network – caravanSN

Gemeinsam mit dem erfahrenen Partner carSN hat Acoat Selected eine strukturierte und standardisierte Schadenabwicklung für den boomenden Markt der Wohnwagen und Freizeitmobile realisiert. Die Zusammenarbeit umfasst Kalkulationsstandards sowie einen komplett digitalen Prozess inklusive Kostenvorschlags- und Rechnungsprüfung. Spezielle Reparaturmethoden und die professionelle Definition erforderlicher Ersatzteile machen die Instandsetzung wirtschaftlich.



Mobilitätskonzepte im K&L Betrieb – Enterprise Mobility

Maximierung der Werkstattumsätze mit dem richtigen Ersatzwagenkonzept. Enterprise hilft den K+L Betrieben, die Auslastung in der Werkstatt zu maximieren, indem sie die Mobilität als limitierenden Faktor ausschliessen. Enterprise rent a car gehört zur weltweiten Unternehmung Enterprise Mobility. Enterprise Mobility ist weltweit der grösste Mobilitätsanbieter. Das Unternehmen wurde vor 65 Jahren aus einem Autohaus heraus gegründet und ist dem Fokus auf die Ersatzmobilität bis heute treu geblieben. In Reparaturbetrieben gibt es kein "One Size fits all", deswegen werden alle Lösungen für die K+L Branche individuell beraten.



Fachkräftegewinnung – ReStart

ReStart hat die Anforderungen der Fachkräftegewinnung erkannt: Das konsequente Heranführen neuer Zielgruppen an den Arbeitsmarkt und die Fortbildung bestehender Arbeitskräfte sind dazu geeignet, der Herausforderung zu begegnen. Durch professionelle Weiterbildungen können Personengruppen, wie zum Beispiel Arbeitssuchende und Geflüchtete dem Arbeitsmarkt zugeführt werden. Betriebe haben hierfür über das Qualifizierungschancengesetz (QCG) Fördermöglichkeiten.



Fachkräftegewinnung – Schulz Digital

Die Schulz Digital GmbH ist eine spezialisierte Agentur, die Autohäuser, KFZ-Betriebe sowie Karosserie- und Lackierzentren dabei unterstützt, qualifizierte Fachkräfte zu finden und erfolgreich einzustellen – von KFZ-Lackierern und KFZ-Mechatronikern bis hin zu Meistern. Mit Einstellungsgarantie. In den letzten 6 Jahren hat Schulz Digital über 21.500+ Bewerbungen generiert, ausgewertet und analysiert. Durch das Schulz Digital-System werden Sie als Arbeitgeber gezielt für Fachkräfte sichtbar, die Ihre Mitbewerber nicht auf dem Schirm haben. Sie erhalten qualifizierte Bewerber direkt aus Ihrer Region, die perfekt auf das von Ihnen ausgeschriebene Stellenprofil passen, sodass Sie eine Auswahl an passenden Kandidaten haben und den wirklich besten einstellen können.



Fachkräftegewinnung – Famigo

Wussten Sie, dass die Attraktivität Ihres Unternehmensstandortes für Ihre Bewerber extrem wichtig ist? 76 % der Bewerber erwarten im heutigen Arbeitnehmermarkt laut einer Studie sogar Standortinfos auch auf Karriereseiten von Unternehmen. Wie schön es bei Ihnen ist, können Sie jetzt direkt auf Ihrer Website sichtbar machen. Dafür bietet Ihnen unser Partner FAMIGO ein ganz einfach einzubindendes Standort-Tool, das Informationen zu Freizeitangeboten sowie anderen wichtigen Standortfaktoren auf ihre Karriereseite zaubert. Nutzen Sie dieses kostenfreie Tool zur Fachkräftegewinnung, indem Sie die Lebensqualität und Attraktivität Ihres Standorts Ihren Bewerber:innen zeigen.





AkzoNobel führt das “Sustainable Repair Network” SRN in Europa ein

AkzoNobel hat ein neues Programm SRN „Sustainable Repair Network“ – ein Netzwerk für nachhaltige Reparatur – ins Leben gerufen, um seine Kunden im Bereich Karosserie- und Lackierwerkstätten bei der Reduzierung von Energieaufwand und CO₂-Emissionen zu unterstützen.

Ein Schlüsselement für die Unterstützung wird ein neues Programm für Karosseriewerkstätten sein. In einem dreistufigen Prozess, Messen, Überwachen und Verbessern analysiert das Programm den Energieverbrauch und somit auch den CO₂-Fussabdruck der Karosseriewerkstatt und identifiziert die Schritte, die unternommen werden können, um die Energiekosten und Emissionen zu reduzieren. Anschliessend wird gemeinsam mit dem Kunden eine Umsetzung erarbeitet.

Das SRN Programm umfasst im Wesentlichen ein cloudbasierendes Monitoring der Energieverbräuche, einen tiefgreifenden Energiescan sowie ein Audit mit den Inhalten Reduce, Recycle, Re-Use und Repair (4R).

<p>MEASURE</p> <p>MONITOR</p> <p>IMPROVE</p>	<h3>Carbon Pulse</h3> <p>Cloud-basierte Lösung zur Verfolgung und Messung des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen</p> <p>Schlüsselbereiche</p> <ul style="list-style-type: none"> Vollständiger Einblick in CO₂-Emissionen und Energieverbrauch Fördert Reduzierung und überwacht Verbesserungen 	<h3>Energy Pulse</h3> <p>Ermitteln Sie alle Möglichkeiten zur Reduzierung des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen</p> <p>Schlüsselbereiche</p> <ul style="list-style-type: none"> Gesetzgebung Maßnahmen Kapitalrendite Fördermöglichkeiten 	<h3>4R Pulse</h3> <p>Ermitteln Sie den aktuellen Stand Ihrer nachhaltigen Leistungsfähigkeit</p> <p>Schlüsselbereiche</p> <ul style="list-style-type: none"> Repair Recycle Re-use Reduce
--	--	--	--





Ein wichtiger Faktor für dieses neue Programm sind die digitalen Tools, die AkzoNobel speziell für diesen Zweck entwickelt hat. Diese liefern einen tiefen Einblick in den Energieverbrauch und CO₂-Fussabdruck einer Werkstatt. Dadurch wird es der Werkstatt ermöglicht, sich eigene Ziele zu setzen, die Wirkung von Massnahmen zum Energiesparen aufzuzeigen und den Fortschritt nachzuverfolgen.

Eine nachhaltige Reparatur bedeutet, alle Schritte des Reparaturprozesses und des gesamten Werkstattbetriebs zu betrachten, um festzustellen, wo Emissionen entstehen und wie sie reduziert werden können. Dies kann sowohl Änderungen der Ausrüstung, des Prozesses als auch der Produktauswahl umfassen. Entscheidend für jede Empfehlung ist ein ganzheitliches Verständnis der Ausgangslage der Werkstatt.

Welchen Nutzen haben Sie als Betrieb konkret?

- Sie erhalten einen tiefgreifenden Einblick über Ihren Energieverbrauch
- Grafische Darstellung Ihrer Energieverbräuche und -kosten in einem Bericht
- Kennzahlen pro verkaufter Stunde und Reparaturauftrag
- Benchmarking mit vergleichbaren Betrieben
- Erfüllung der Anforderungen von Auftraggebern auf Knopfdruck verfügbar
- Imagesteigerung und hohe Attraktivität für Beschäftigte und Kunden
- Durch die Einsparung von Zeit und Energiekosten wird Ihr Betrieb nachhaltiger



	Level eins MEASURE	Level zwei MONITOR	Level drei IMPROVE
Acoat Partner	790 CHF	990 CHF	990 CHF
Sikkens Partner	990 CHF	1290 CHF	1290 CHF
Markt Partner	1800 CHF	2290 CHF	2290 CHF

Für weitere Informationen sprechen Sie bitte Ihren zuständigen Aussendienst-Mitarbeiter oder Salvatore Malomo salvatore.malomo@akzonobel.com an.

HIER GEHT'S DIREKT ZUR E-MAIL



Partnerbeitrag

Preismodelle

- A. All inklusive 2590.00 CHF
exkl. Anfahrt und evtl. Übernachtung
- B. Exkl. Schulungen 1990.00 CHF

2. BERATUNG

Inhalt

- 16 Ihre Beratungspartner
- 18 Projektberatung
- 19 Umweltberatung
- 20 Qualitätsmanagement ISO 9001
- 22 Werkstattoptimierung
- 24 Organisationsoptimierung
- 26 Betriebsberatung: Planung und Ausbau Ihres Betriebserfolges
- 27 Unternehmensnachfolge
- 28 Mitarbeiterbefragungen und Mitarbeiterführung
- 30 Geomarketing: Märkte erkennen und bearbeiten
- 31 Unternehmensstrategie: Strategische Bilanz
- 32 CAD-/3D-Werkstattplanung für Neu-, Aus- oder Umbauvorhaben



ZURÜCK ZUR INHALTSÜBERSICHT



Profitieren von den Besten – das Acoat Selected Beratungsangebot

Weit über hundert Unternehmen der Karosserie- und Lackiererbranche haben in den vergangenen Jahren bereits von den Beratungsangeboten im Rahmen des Acoat Selected Programms profitiert. Sie haben interne Prozesse in der Werkstatt verbessert, sich gezielt neue Marktpotenziale erschlossen oder sich in Energie- und Umweltfragen beraten lassen.

Das Team der Acoat Selected Berater hat dazu ein komplettes System klar strukturierter Verfahren und Analysen entwickelt, die Ihnen dabei helfen, Ihren Betrieb besser weiterzuentwickeln und vor allem rentabler zu führen. Der externe professionelle Blick hilft Ihnen, Aspekte in Ihrer Werkstatt und Ihrem Betrieb zu erkennen, die sich eventuell im Alltag eingeschlichen haben und Ihre Profitabilität unnötig schmälern.

Nutzen Sie die Chance, im Rahmen des Acoat Selected Programms von diesem Wissen zu profitieren und Ihren Betrieb auch für die Zukunft sicher aufzustellen.

Wenn Sie individuelle Fragen haben, Themen diskutieren oder Unterstützung bei einer Problemlösung haben möchten, sprechen Sie unsere Berater gerne auch direkt an.

Ihre Beratungspartner



Andreas Bäurle

Andreas Bäurle ist seit 40 Jahren in der Autolackbranche. Er ist gelernter Fahrzeuglackierer, Staatlich geprüfter Lack und Kunststofftechniker und Technischer Betriebswirt IHK. Vor über 20 Jahren startete er bei AkzoNobel als Technischer Leiter für Süddeutschland, um anschliessend jahrelang in Österreich als Leiter Technik tätig zu sein. In dieser Aufgabe war er für den gesamten Schulungsbetrieb, die Anwendungstechnik und die Produkteinführungen verantwortlich. Die letzten 3 Jahre in Österreich war Bäurle als National Sales Manager für den gesamten Verkauf in Österreich verantwortlich. Seit 1. Juli verstärkt er Acoat Selected als Business Consultant PCE, DACH. Aufgrund der jahrelangen Erfahrungen in den Bereichen Technik, Betriebswirtschaft und Verkauf, bringt er beste Voraussetzungen für seine Tätigkeit als strategischer PCE Berater für Fahrzeugreparaturbetriebe mit.



Hermann-Josef Brammen

Nach seiner Ausbildung zum Maler und Lackierer absolvierte Hermann-Josef Brammen die Meisterschule. 1985 übernahm er bei der Akzo Nobel Coatings GmbH seine Funktion als Anwendungstechniker im Labor. Mit dem Wechsel zu Sikkens Autolacke im Jahr 1988 als Anwendungstechniker, erfolgte anschliessend 2001 die Aufgabe als Technischer Leiter. Verantwortlich war er dabei für Mitarbeiter, Schulungen, Projekte, Lackierzentren sowie im Bereich der Nutzfahrzeuglackierung. Seit dem 01.10.2015 ist er als Technischer Consultant für DACH tätig. Seine Schwerpunkte liegen speziell in der Systemanpassung zur CO₂ Reduzierung, passgenauen Lösungen für individuelle Kundenanforderungen, Prozessoptimierung, PPA Themen, Werkstattanalysen, Projekte und Unternehmensentwicklung sowie Produkteinführungen.



Norbert Fischer

Norbert Fischer ist seit 40 Jahren in der Autolackierbranche in den Bereichen KFZ und NFZ-Industrie tätig. Er ist Lackierermeister und staatl. geprüfter Techniker für Farben und Lacke und war als Betriebsleiter einer Lackiererei tätig. Vor über 30 Jahren startete er als Anwendungstechniker bei AkzoNobel. Er unterstützte die technische Entwicklung im In- sowie europäischen Ausland speziell im NFZ Bereich. Danach zeigte er sich als Techn. Leiter Süddeutschland verantwortlich für Mitarbeiter, Schulungen, Projekte, Lackierzentren und speziell bei OEM Grosskunden im NFZ Bereich. Aktuell arbeitet er als Technical Consultant für DACH eng mit den lokalen Organisationen zusammen, im Speziellen bei Werkstattanalysen, Projekte, PPA Themen, CO₂ Reduzierung, Unternehmensentwicklung und Prozess Optimierung sowie Produkteinführungen.



Christoph Grunwald

Christoph Grunwald war als gelernter Kfz-Lackierermeister bei Akzo Nobel seit 23 Jahren als Anwendungstechniker, zunächst in der Niederlassung Köln, dann in Kelsterbach und Oberhausen, tätig, bevor er zum 01.07.2017 das Acoat Selected Team als PCE Berater erweitert hat. Sein umfangreiches Know-how um das Geschehen in den Kfz-Reparaturbetrieben, seine mehrjährige Tätigkeit als technischer Verkäufer im Bereich Nutzfahrzeuge und sein Fachwissen rund um das Thema Oldtimerrestaurierung sind nur ein Teil des Backgrounds, welchen er zu seinem neuen Aufgabenbereich mitbringt. Diese Expertise bietet eine profunde Grundlage, das Potenzial des PCE Konzepts zum Nutzen der Kunden zu kommunizieren und mit praxisorientierten Ansätzen zu untermauern.



Dennis Rückert

Nach dem Abschluss seiner kaufmännischen Ausbildung kam Dennis Rückert 2002 zunächst als Innendienstmitarbeiter im Distributionszentrum Berlin zu AkzoNobel. Nach zwei Jahren übernahm er als Innendienst- und Distributionsleiter die Niederlassung in Berlin. 2013 wechselte Dennis Rückert in den Aussendienst und übernahm als Bezirksleiter das Gebiet Berlin/Brandenburg. 2018 erlangte Herr Rückert im Rahmen eines nebenberuflichen Studiums bei der IHK den Titel „staatlich geprüfter Handelsfachwirt“. Durch seine jahrelange Erfahrung in den unterschiedlichen Positionen bei AkzoNobel gewann Herr Rückert ein umfassendes Branchenwissen. Er versteht es, die Bedürfnisse seiner Kunden zu erkennen und gemeinsam mit ihnen Strategien zur Unternehmensentwicklung voranzutreiben. Seit dem 01.09.2023 verstärkt er das Team von Acoat Selected als Business Consultant und wird ganzheitlich die Kunden beraten.



Torsten Schmiegel

Nach seinem Studium zum Diplom-Ingenieur der Agrarwissenschaften gelangte Torsten Schmiegel als Quereinsteiger in die Autolackbranche. Er absolvierte, zusätzlich zu seinem Universitätsstudium, Ausbildungen im Bereich Umweltschutz und zum Sicherheitsingenieur. Seit 1994 ist er als Spezialist beratend in unserer Branche tätig. Seine Fachgebiete sind der Umwelt- und Gesundheitsschutz, die Arbeitssicherheit sowie der Brand- und Explosionsschutz. Ein weiterer Schwerpunkt liegt bei der Neu- und Umbauplanung von Betrieben. Seine CAD-Layouts (computergenerierte Grundrisse) dienen als wichtige Grundlage für die weitere Architektenplanung und erzielen optimierte Prozessabläufe für den Betrieb.



Marcus Schock

Marcus Schock ist seit mehr als 24 Jahren in der Autolackbranche tätig. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann begann Herr Schock 1999 als Innendienstmitarbeiter bei AkzoNobel und übernahm später als Innendienstleiter zunächst das Distributionszentrum Wunstorf, dann Bremen. 2011 übernahm Herr Schock als Bezirksleiter das Gebiet "südwestliches Niedersachsen". In seiner Tätigkeit erlangte er umfassendes Know-how in der Branche. Seit dem 01. September 2023 verstärkt er das Business Development Team als Key Account Manager. Durch seine langjährige Tätigkeit in der Branche und seine umfangreichen Kenntnisse kann Herr Schock strategisch und operativ in der Unternehmensentwicklung unserer Partner sein Wissen einbringen.



Projektberatung



Planung von Neubau und Umbau

Hat Ihre Werkstatt noch die notwendige Kapazität für mehr Wachstum und Rentabilität? Vermeiden Sie von vornherein Planungsfehler beim Um- oder Neubau durch eine branchengerechte Konzeption hinsichtlich optimaler Betriebsgrösse und Betriebsabläufe. Kleine Details können beträchtliche Auswirkungen auf den späteren Betrieb haben.

Erhöhen Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter durch eine bestmögliche Ausstattung der verschiedenen Arbeitsbereiche. Wir verfügen über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Planung von Lackier- und Karosseriefachbetrieben in Deutschland, Österreich und in der Schweiz.

Mögliche Inhalte der Beratung:

- Planung der Betriebsabläufe
- Einrichtung und Ausstattung entsprechend der auszuführenden Tätigkeiten
- Prozessplanung bzgl. Arbeitsanfall entsprechend des Schadenspotenzials
- Prozesslayout
- Routinglayout
- Arbeitsplatzbedarf
- Gebäudeplanung und Dimensionierung
- Grobe Investitionsplanung
- Entwurfsplanung mit CAD System

Ihr Nutzen:

- Optimierung des Betriebs in Bezug auf Arbeitsablauf und Rendite
- Vermeidung von zeitraubendem Rangieren
- Positive Darstellung des Betriebes gegenüber Kunden und Mitarbeitern

Zielgruppe

Unternehmer

Ort der Beratung

In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet: ½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF, Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)

Umweltberatung

Die gesetzlichen Vorschriften und Auflagen für einen Lackier- und Karosseriefachbetrieb sind vielfältig. Die Gespräche bei Behörden sind oft schwierig, Unterlagen oft unübersichtlich und die Vorbereitung zeitaufwendig.



Mögliche Inhalte der Beratung:

- Unterstützung bei behördlichem Schriftverkehr
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Anforderungen an ein Gefahrstofflager
- Gefahrstoffmanagement, Betriebsanweisungen
- Lösemittelgesetzgebung
- Explosionsschutzregeln
- Brandschutz
- Be- und Entlüftung der Räumlichkeiten
- Empfehlungen bzgl. Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Abfallentsorgung

Ihr Nutzen:

- Sie führen Ihren Betrieb nachhaltig
- Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen
- Auf Behördenschreiben kann fundiert reagiert werden
- Absicherung Ihres Betriebes gegen Brand- und andere Schadensfälle
- Ungerechtfertigte und hohe Investitionen werden vermieden
- Minimierung von Arbeitsunfällen, Erhalt der Gesundheit Ihrer Mitarbeiter
- Der richtige Entsorgungsweg für den jeweiligen Abfall
- CO₂-Reduzierung im Betrieb

Zielgruppe

Unternehmer und Führungskräfte

Ort der Beratung

In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Dauer

Individuell

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet:
½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF,
Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

Umwelttelefon (im Partnerbeitrag enthalten)

Kontaktdaten Torsten Schmiegel:
+49 711 8951-654 | torsten.schmiegel@akzonobel.com

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Qualitätsmanagement ISO 9001

ISO-Praxiswerkstatt

Die ISO-Praxiswerkstatt ist ein langjährig bewährtes Konzept zur Einführung eines prozessorientierten & integrierten Management-Systems für Lackier- und Karosseriefachbetriebe nach der aktuellen Norm ISO 9001.



Management System
ISO 9001:2015



www.tuv.com
ID 0000000999

Basis des Konzeptes ist das von der ceq GmbH entwickelte und von der Zertifizierungsstelle bereits nach der aktuellen ISO-Norm zertifizierte Muster-Handbuch.

In drei Einzelberatungen vor Ort bei Ihnen im Betrieb werden Sie durch intensive Mitarbeit zur Zertifizierung geführt.

Leistungen:

- 3 Tage unterstützende Beratung vor Ort bei Ihnen im Betrieb zzgl. anteilige Fahrt- und Reisekosten
- 1 Bürotag bei ceq zur Vor- und Nachbereitung

Kosten pro Unternehmen: 4.750,— € zzgl. gesetzl. MwSt., zzgl. anteilige Fahrt- und Reisekosten

2.500,— € netto (Teilbetrag) ist vor Beratungsbeginn fällig

Ausserdem bieten wir Ihnen:

ISO-Sorglospaket für interne Audits

Kosten pro Unternehmen:

800,— € zzgl. gesetzl. MwSt., zzgl. aller Fahrt- und Reisekosten

Die jährlichen Zertifizierungs-Kosten gem. Rahmenvertrag fallen zusätzlich an.



Erst-Zertifizierungen:

Cluster Mitarbeiter	Zertifizierungsaudit		pro Überwachungsaudit		Gesamtaufwand 3 Jahre	
	Auditaufwand in Personentagen	Kosten in €	Auditaufwand in Personentagen	Kosten in €	Auditaufwand in Personentagen	Kosten in €
1–5	1,00	1.890,00 €	0,50	1.070,00 €	2,00	4.030,00 €
6–10	1,00	1.890,00 €	0,50	1.070,00 €	2,00	4.030,00 €
11–15	1,50	2.710,00 €	0,50	1.070,00 €	2,50	4.850,00 €
16–25	1,75	3.120,00 €	0,50	1.070,00 €	2,75	5.260,00 €
26–45	2,25	3.940,00 €	0,75	1.480,00 €	3,75	6.900,00 €
46–65	2,75	4.760,00 €	1,00	1.890,00 €	4,75	8.540,00 €
66–85	3,25	5.580,00 €	1,00	1.890,00 €	5,25	9.360,00 €
86–125	4,00	6.810,00 €	1,25	2.300,00 €	6,50	11.410,00 €
126–175	4,50	7.630,00 €	1,50	2.710,00 €	7,50	13.050,00 €
176–275	5,00	8.450,00 €	1,75	3.120,00 €	8,50	14.690,00 €



Bestands-Zertifizierungen:

Re-Zertifizierungsaudit			pro Überwachungsaudit		Gesamtaufwand 3 Jahre	
Cluster Mitarbeiter	Auditaufwand in Personentagen	Kosten in €	Auditaufwand in Personentagen	Kosten in €	Auditaufwand in Personentagen	Kosten in €
1–5	0,50	1.070,00 €	0,50	1.070,00 €	1,50	3.210,00 €
6–10	0,75	1.480,00 €	0,50	1.070,00 €	1,75	3.620,00 €
11–15	1,00	1.890,00 €	0,50	1.070,00 €	2,00	4.030,00 €
16–25	1,00	1.890,00 €	0,50	1.070,00 €	2,00	4.030,00 €
26–45	1,50	2.710,00 €	0,75	1.480,00 €	3,00	5.670,00 €
46–65	2,00	3.530,00 €	1,00	1.890,00 €	4,00	7.310,00 €
66–85	2,25	3.940,00 €	1,00	1.890,00 €	4,25	7.720,00 €
86–125	2,50	4.350,00 €	1,25	2.300,00 €	5,00	8.950,00 €
126–175	3,00	5.170,00 €	1,50	2.710,00 €	6,00	10.590,00 €
176–275	3,25	5.580,00 €	1,75	3.120,00 €	6,75	11.820,00 €

ISO-Rahmen-Verfahren

Wir haben mit der Zertifizierungsstelle einen Rahmenvertrag über die akkreditierte ISO 9001 Einzelzertifizierung der individuellen Verbundpartner geschlossen, aus der über die ceq gmbh abgerufen werden kann.

Jedes Einzelunternehmen schliesst einen eigenen Zertifizierungsvertrag ab und muss im 3-Jahreszyklus 3 Audits durchlaufen.

Alle bisherigen Vorteile durch die Betreuung des Verfahrens über die ceq GmbH bleiben erhalten.

Die internen Audits müssen selbstverständlich weiterhin durchgeführt werden. Das kann jeder Partner selbst machen oder hierbei die bewährte Unterstützung der Berater der ceq GmbH in Anspruch nehmen. Das interne Audit bedeutet, dass jeder zertifizierte Betrieb prüfen muss, ob so gearbeitet wird, wie es im eigenen Qualitäts-Management-System beschrieben ist. Gibt es Abweichungen, müssen diese selbst beurteilt und anschliessend in einem internen Auditbericht dokumentiert werden.

Vorteile:

- weniger interner Aufwand für die beteiligten Partner (Ersparnis ca. 5 Tage p.a.)
- geringere Kosten (**Ersparnis ca. 3.000,— € p.a.**)
- permanente Betreuung + Beratung durch den gleichen Partner (ceq GmbH)
- bei der Durchführung der internen Überwachungsaudits durch einen externen Berater wird der Anstoss für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess gegeben ("ISO-Sorglospaket" gegen Gebühr).

Am **ISO-Rahmen-Verfahren** können alle Partnerbetriebe teilnehmen, die nach der aktuellen Norm ISO 9001 durch die akkreditierte Zertifizierungsstelle zertifiziert sind oder werden.

Zielgruppe

Inhaber bzw. Geschäftsführer,
QM-Beauftragte

Durchführung und Abwicklung

ceq GmbH – Geschäftsstelle Hamburg
Ansprechpartner: Andreas Oldag
Neuengammer Hausdeich 461A, 21039 Hamburg
Telefon: +49 40 723400-38, Fax: +49 40 723400-41
Mobil: +49 170 2929517, E-Mail: a.oldag@ceq-gmbh.de

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Werkstattoptimierung



Die Werkstattoptimierung aus dem Acoat Selected Serviceangebot kann Ihnen folgende Fragestellungen beantworten:

- **Wie kann die Produktivität in der Werkstatt signifikant verbessert werden?**
- **Wie lassen sich die Prozesse, Abläufe und das Routing langfristig optimieren?**
- **Wie sind Kosten und Betriebsergebnis nachhaltig positiv zu beeinflussen?**
- **Wie verdiene ich mit meinen Kunden und Aufträgen genügend Geld?**

Dazu bieten wir der Werkstatt zwei Module für ein komplexes Beratungsangebot, ausgeführt durch zwei AkzoNobel Spezialisten, einem technischen und kaufmännischen Consultant, an. Beide analysieren unterschiedliche Bereiche des Betriebs und der Werkstatt, ermitteln Schwachstellen und Potenziale des Betriebes. In einer gemeinsamen Präsentation werden Ihnen klar die technischen sowie kaufmännischen Stärken und Schwächen aufgezeigt, Optimierungs- sowie Verbesserungsvorschläge erläutert und Handlungsempfehlungen ausgesprochen.

Modul 1: Werkstattanalyse

Reparaturprozesse neu überdenken - vom Anfang bis zum Ende.

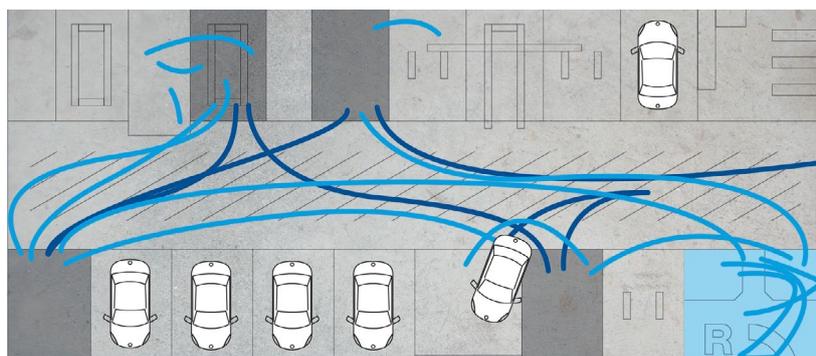
Unser „Technical Service Specialist“ analysiert intensiv unter realen Bedingungen Ihre komplette Lackierabteilung, sowie die Schnittstellen zu den anderen Abteilungen.

Hierbei wird besonderes Augenmerk auf die Kernthemen gelegt:

- Einrichtung/Ausrüstung
- Arbeitsprozesse
- Routing/Kommunikation
- Qualitätsmanagement
- Arbeitssicherheit/Gesundheitsschutz
- Mitarbeiterstatus/Performance
- Nachhaltigkeit CO₂ und Wertschöpfung

Zusammenfassung:

- intensive Analyse und Untersuchung
- Auswertung/Ergebnisse/Zahlen/Fakten
- mediale Präsentation m. Massnahmenkatalog



Je nach Betriebsgrösse und Produktion wird ein Zeitbedarf von mind. 2 Tagen benötigt.

Ambient-System

Mit dem Wechsel von einem konventionellen zu einem lufttrocknenden Produktsystem können Sie nicht nur Energie einsparen, sondern auch Emissionen reduzieren und Prozesszeiten verkürzen.



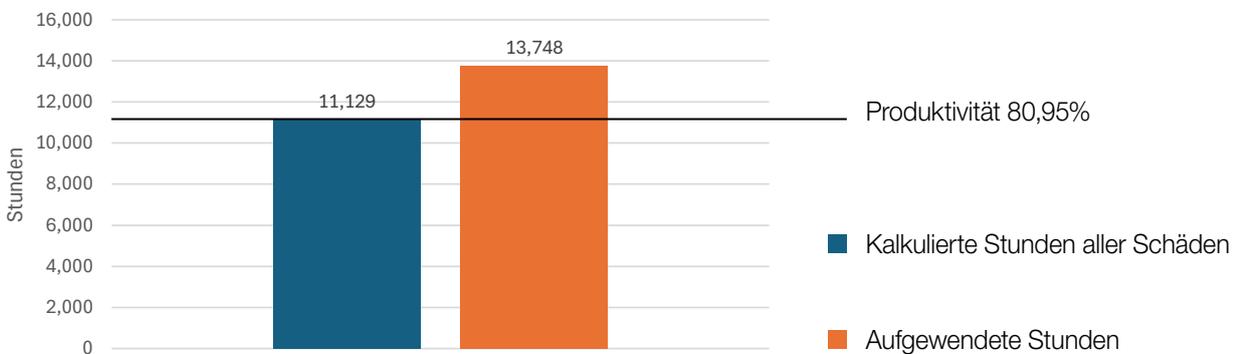
Modul 2: Produktivitätsanalyse

Produktivität und Effizienz sind massgebliche Kennzahlen, die das Überleben für einen Betrieb überhaupt erst ermöglichen und damit die Zukunft absichern. Der Business Consultant analysiert professionell und lösungsorientiert folgende Schwerpunkte:

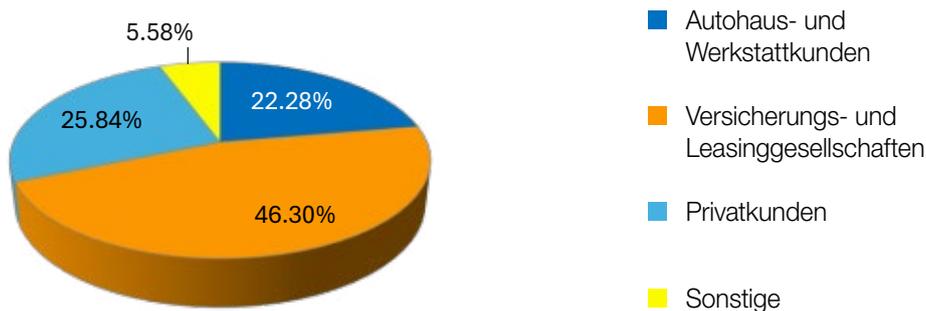
- Kalkulations- und Zeitvorgaben
- Werkstattaufträge
- Arbeitszeitorganisation
- Nachkalkulation von Aufträgen
- Kundenanalyse nach Umsatz und Marge
- Leistungsgrad der Mitarbeiter

Hinweis: Die Produktivitätsanalyse als auch die Werkstattanalyse können unabhängig voneinander gebucht und angewendet werden! Vor Durchführung eines der Module bzw. der kompletten Werkstattoptimierung empfiehlt sich ein ausführliches und unverbindliches Vorgespräch mit Ihrem jeweiligen Bezirksleiter, dem Berater und Ihnen als Betriebsinhaber bzw. Betriebsleiter.

Produktivität



Umsatzaufteilung nach Art des Kunden



Zielgruppe

Unternehmer

Preis

Modul 1: Werkstattanalyse **1100,- CHF**
 Modul 2: Produktivitätsanalyse **1650,- CHF**
 Modul 1 und 2:
 Werkstattoptimierung: **2250,- CHF**

Ort der Beratung

In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Organisationsoptimierung

Ziel Beratung:

Ihr Unternehmen ist nur dauerhaft überlebensfähig, wenn Sie Mitarbeiter mit einer hohen Arbeitszufriedenheit und Leistung entwickeln können. Gleichzeitig benötigen Sie dazu schlanke, effiziente und übersichtliche Prozesse sowie Abläufe, um ein ausgewogenes Controlling in Ihrem Unternehmen zu gewährleisten. Die Anforderungen an die administrativen Tätigkeiten werden immer umfangreicher und anspruchsvoller. Welche Software-Systeme Ihnen dabei eine transparente und betriebswirtschaftlich sinnvolle Hilfestellung bieten können, sind weitere Schwerpunkte dieses Angebotes.

Die Inhalte der Organisationsberatung:

- Analyse der kompletten Aufbau- und Ablauforganisation des Betriebes
- Integration von Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten leitender Mitarbeiter in das Tagesgeschäft von Auftragsannahme, Werkstattablauf und Ergebnisverantwortung
- Optimaler Mitarbeiterereinsatz unter besonderer Berücksichtigung der betrieblichen Kunden- und Auftragsstruktur sowie produktiver Arbeitsplatzgegebenheiten
- Erarbeitung von Vorschlägen zur Verbesserung der Prozesse und Leistungsergebnisse in den verschiedenen Unternehmensbereichen
- Ressourcenplanung
Annahme- und Büroprozesse

Dieser Workshop wird hersteller- und anbieterneutral durchgeführt. Sie als Inhaber bekommen einen Branchenüberblick, welche EDV-Möglichkeiten gibt es am Markt. Sie entscheiden, mit welchem Anbieter möchten Sie Veränderungen in Ihrer Unternehmensführung durchführen.

Workshop softwaregestützte Reparaturablaufprozesse in der Unternehmensführung (½ Tag) (Angebot gilt nur für Deutschland!)

Dieser Workshop kann nur im Anschluss der Organisationsberatung gebucht werden. Dabei geht es aus verschiedenen „Expertenblickwinkeln“ um eine Analyse bzw. Bestandsaufnahme Ihrer kompletten EDV-Anwendungsmöglichkeiten zur Unternehmensführung. Dieses Kompetenzteam, besteht aus dem Betriebsinhaber, Ihrem Annahmemeister, dem Acoat Selected Betriebsberater und einem EDV-Softwareberater der Firma KSR.

Dieses Team analysiert in einem Workshop folgende Schwerpunkte:

- Analyse des Tagesgeschäftes, von der Annahme des Fahrzeuges bis zur Rechnungslegung als Möglichkeiten EDV-basierte Prozessabläufe
- Optimierungsmöglichkeiten in den Funktionsbereichen Karosserie- und Lack, Mechanik, Ersatzwagen, Reifeneinlagerung, Aufbereitung sowie Hol- und Bringservice, externe Terminüberwachung und mobiler Mitarbeiterführung
- EDV-Systemcheck, ggfls. Erweiterungen und/oder Lösungsansätze notwendiger Systemänderungen zur digitalisierten Unternehmensführung

Ablauf eines Reparaturprozesses von der Fahrzeugannahme bis zur Übergabe an den Kunden



1 Begutachten des Fahrzeugs



2 Übergeben des Leihwagens an den Kunden



3 Wagenwäsche



4 Erstellen des Werkstattauftrags



5 Feststellen des Farbtons



6 Reinigen der Schadstelle



7 Anschleifen der Schadstelle



8 Reinigen der Schadstelle



9 Auftragen von Polyesterspachtel



10 Auftragen von Kontrollschwarz



11 Schleifen des Polyesterspachtels



12 Feinschleifen des Polyesterspachtels



13 Anschleifen für Füllerauftrag



14 Anrauen der zu lackierenden Fläche



15 Anrauen der Ecken und Kanten



16 Reinigen der Oberfläche



17 Abdecken des Fahrzeugs zum Lackieren



18 Abdecken der Lackierfläche zum Füllerauftrag



19 Auftragen von Haft- und Korrosionsschutzgrundierung



20 Applizieren des Füllers



21 Trocknen des Füllers



22 Ausmischen des Farbtons



23 Erstellen des Handspritzmusters



24 Schleifen der Schadstelle mit Schleifklotz



25 Feinschleifen des Füllers zum Lackieren



26 Reinigen der Oberfläche



27 Applizieren des Basislacks



28 Auftragen des Klarlacks



29 Finish und Endkontrolle



30 Übergeben des Fahrzeugs an den Kunden

Zielgruppe
Unternehmer

Ort der Beratung
In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet: ½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF, Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Betriebsberatung: Planung und Ausbau Ihres Betriebserfolges

Ziel der Untersuchung:

Wir möchten mehr geschäftlichen Erfolg für unsere Partner. Mit unserer Branchenkenntnis und Methodenkompetenz ermitteln wir die Stellschrauben für die Unternehmensentwicklung. Kennzahlenvergleiche und Benchmarks geben eine Orientierungshilfe. Wir machen den Erfolg greifbar, indem wir aufzeigen, worauf geachtet werden soll. Es werden konkrete Vorschläge für die weitere Unternehmensführung und Unternehmensoptimierung erstellt.

Analyse – Beratung – Planung – Umsetzung

Analyse von:

- Bilanzstruktur/Liquiditätskennzahlen
- Rohertrag/Wertschöpfung
- Betriebskosten
- Cashflow

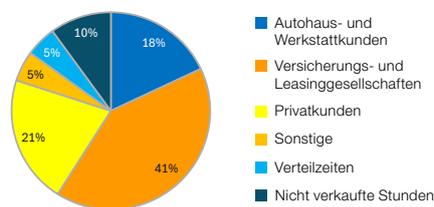
- Personalwirtschaftlichkeitsanalyse
- Kapazitätsauslastung
- Gegenüberstellung mit Vergleichswerten

Erarbeitung von:

- Vorschlägen zur Umsatzsteigerung und Erläsoptimierung
- Ausschöpfung von Rentabilitätsreserven unter Berücksichtigung der Hauptkundengruppen
- Ermittlung der notwendigen Anzahl Mitarbeiter nach Abteilungen
- Konkrete Kostenreduzierungsvorschläge
- Ermittlung des betrieblichen Kostensatzes
- Ermittlung des notwendigen Stundenverrechnungssatzes
- Umsatz-, Kosten- und Rentabilitätsplanung
- Planung und Budgetberechnungen aller Produktivabteilungen des Unternehmens für die nächsten 3 bis 5 Jahre
- Erstellung eines Liquiditätsplans

- Optimierung der Finanzstruktur
- Begleitung bei Bankgesprächen

Verteilung der produktiven Anwesenheitsstunden



Bezeichnung	Mär 2022	%Ges. Leistg.	%Ges. Kosten	%Pers. Kosten	Aufschlag	Jan - Mär 2022	%Ges. Leistg.	%Ges. Kosten	%Pers. Kosten	Aufschlag
Umsatzerlöse	26.833,70	100,00				116.211,06	100,00			
Breit. Vergr. FEUE	0,00					0,00				
Akt. Eigenleistungen	0,00					0,00				
Gesamtleistung	26.833,70	100,00	51,84	73,38		116.211,06	100,00	89,33	106,80	
Mit. Wareneinkauf	3.134,95	11,71	6,10	8,64	100,00	7.853,96	6,76	4,89	7,20	100,00
Rohhertrag	23.498,01	88,23	45,73	64,75	748,64	108.358,00	93,24	84,85	99,40	1379,82
Selbst. Erlöse	-2.081,05	-7,81	-4,05	-5,75		6.243,15	5,37	3,72	5,73	
Breitrd. Rohertrag	25.550,06	96,04	49,78	70,48	816,03	114.601,15	98,81	88,37	105,12	1459,32
Kostenarten:										
Personalkosten	36.294,03	136,27	70,64	100,00		109.017,86	93,81	85,04	100,00	
Raumkosten	2.712,69	9,85	5,11	7,3		7.817,51	6,73	4,20	7,23	
Betriebl. Steuern	0,00					779,95	0,67	0,47	0,72	
Versch. Beiträge	319,20	1,19	0,16	0,23		6.788,62	5,85	4,06	6,24	
Sonstige Kosten	0,00					0,00				
KZ-Kosten (u. St.)	3.782,20	14,13	7,32	10,37		16.911,39	14,55	10,09	15,51	
Werkzeugkosten	1.072,21	4,00	2,09	2,95		6.969,20	6,00	4,16	6,39	
Kosten Warenabgabe	0,00					0,00				
Abschreibungen	800,00	3,00	1,56	2,20		2.400,20	2,07	1,43	2,20	
Reparatur/Instandh.	0,00					1.343,42	1,16	0,90	1,23	
Sonstige Kosten	6.500,98	24,44	12,87	17,94		16.554,37	14,25	9,26	14,23	
Gesamtkosten	51.381,28	192,90	100,00	141,57		167.611,69	144,23	100,00	153,75	
Betriebsergebnis	25.801,22	96,87				53.010,54	45,66			
Zinsaufwand	80,59	0,30				286,26	0,25			
Sonst. neut. Aufw.	0,00					0,00				
Neutrer Aufwand	80,59	0,30				286,26	0,25			
Zinserträge	85,40	0,32				298,21	0,26			
Sonst. neut. Ertr.	923,37	3,47				3.722,35	3,20			
Verr. kalk. Kosten	0,00					0,00				
Neutrer Ertrag	1.008,77	3,79				3.990,56	3,43			
Kontroll- unbeseit.	0,00					0,00				
Ergebnis vor Steuern	24.871,04	93,36				49.181,24	42,84			
Steuern Eink.u.Etr.	1.850,00	6,95				3.749,00	3,23			
Vollständiges Ergebnis	26.721,04	100,34				53.065,24	45,66			

Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

Zielgruppe
Unternehmer

Ort der Beratung
In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet: ½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF, Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Unternehmensnachfolge

Ziel:

Je eher Sie sich Gedanken über die Unternehmensnachfolge machen, umso besser ist es für Sie, Ihre Mitarbeiter, Ihren Nachfolger und für Ihr Unternehmen. Aus Erfahrung: die Nachfolgeregelung ist eine der komplexesten und emotionalsten Unternehmerentscheidungen. Eine erfolgreiche Unternehmensübergabe setzt eine zielgerichtete Unternehmensanalyse, die alle das Unternehmen beeinflussende Faktoren berücksichtigt, voraus. Ihr Unternehmen muss, um übergabefähig zu sein, wirtschaftlich rentabel und zukunftsorientiert aufgestellt sein. Welcher Nachfolger ist der Richtige? Übergabe innerhalb der Familie oder an einen externen Interessenten? Ist der Kaufpreis angemessen?

Mit einer verantwortungsbewussten Nachfolgeplanung sichern Sie Ihr Lebenswerk, wichtige Werte im ideellen und monetären Sinn sowie die Arbeitsplätze Ihrer Mitarbeiter. Starten Sie jetzt Ihr Nachfolgeprojekt!

Inhalte:

- Analyse des aktuellen Status Quo Ihres Betriebes auf allen Ebenen mit einem Fitnesscheck
- Strategische Diskussion und Planung für den besten Weg der Nachfolgesicherung
- Gezielte Begleitung bei einem innerfamiliären Generationswechsel oder dem Verkauf der Unternehmung
- Komplette Begleitung aller wirtschaftlichen, steuerlichen, rechtlichen und emotionalen Fragestellungen
- Käuferidentifizierung und Umsetzung des Nachfolgeprozesses bis zum erfolgreichen Abschluss
- Rundum-Sorglos-Service oder aufgabenbezogene Unterstützung durch Spezialisten für Unternehmensnachfolge



Die Nachfolgespezialisten von KERN sind nur in Sachen Unternehmensnachfolge in der gesamten DACH-Region aktiv und setzen mit ihrem Vorsorgekonzept der Notfallplanung alle Ansprüche von Familie und Unternehmen um. Digital oder analog und mit einem Long-Life-Service-Gedanken. Damit Sie sich entspannt Ihren unternehmerischen Aufgaben widmen können.

Das Erstgespräch mit den Experten von KERN ist kostenfrei und dient dem Kennenlernen und dem Vertrauensaufbau. Die Abrechnung möglicher Leistungen erfolgt direkt mit Ihnen und ausschliesslich nach Ihrem Bedarf.

www.kern-unternehmensnachfolge.com

Zielgruppe
Unternehmer

Ort der Beratung
In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Mitarbeiterbefragungen und Mitarbeiterführung

Ziel:

Der Erfolg des Unternehmens hängt von seinen Potenzialen ab. Potenziale sind Dinge, die wir besser können, als unsere Mitbewerber. Potenziale sind Stärken, mit denen wir uns auf dem Markt profilieren können. Diese Stärken gilt es, auszubauen und zu kommunizieren. Nun geht es darum, wie Sie durch begeisterte Mitarbeiter Ihre Kunden begeistern. Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit und damit der wirtschaftliche Erfolg hängen somit sehr eng zusammen.

Modul 1: Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse

„Nur was Innen glänzt kann aussen leuchten!“

Messen Sie daher die Motivation und Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter mit Hilfe einer anonymen und professionellen Mitarbeiterbefragung. Mitarbeiterbefragungen sind ein exzellentes Diagnoseinstrument, mit dem Sie umfassende Informationen über die Zufriedenheit und Bindung Ihrer Mitarbeiter gewinnen. Anhand eines von uns entwickelten Programms können Sie mit wenig Aufwand die Defizite und Verbesserungspotenziale in Ihrem Unternehmen erkennen und gezielt verbessern.

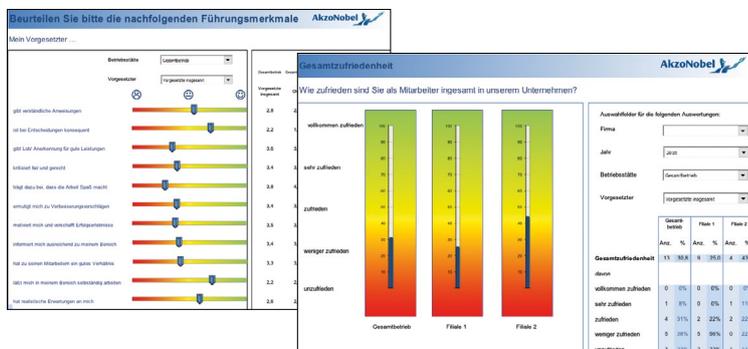
Fragen Sie Ihre Mitarbeiter – Wir helfen Ihnen dabei!

Nur mit einem externen Partner und einer anonymen Auswertung sind wahrheitsgemässe und somit aussagekräftige Ergebnisse Ihrer Mitarbeiter gewährleistet!

So erhalten Sie Antworten auf folgende Fragen:

- Wie zufrieden sind Ihre Mitarbeiter mit Ihrem Arbeitsplatz/-situation?
- Wie sind Zusammenarbeit und das Betriebsklima in Ihrem Unternehmen?
- Finden Fortbildungen und berufliche Entwicklungen aus Sicht des Mitarbeiters ausreichend statt?
- Wie wird die organisatorische Leistung beurteilt?
- Gibt es Defizite bei der internen Kommunikation?
- Wie werden Ihre Führungskräfte von den Mitarbeitern eingeschätzt?

Sie erhalten eine umfangreiche Auswertung gegliedert nach Abteilungen und Vorgesetzten. Dieses Modul kann allein gebucht werden. Auf Wunsch besprechen Sie gemeinsam mit Ihrem Acoat Selected Betriebsberater die Ergebnisse der Befragung. Die wichtigsten Handlungsfelder werden herausgearbeitet. Daraus können sich die verschiedensten weiterführenden Beratungsinhalte ergeben.

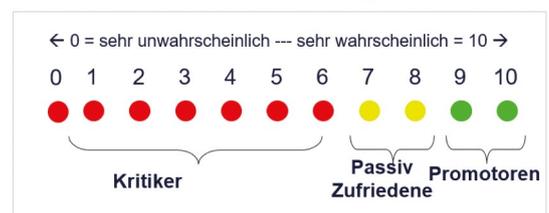


Modul 2: Beratung Mitarbeiterführung

- Moderationen mit den Mitarbeitern auf Basis der Ergebnisse
- Einzelgespräche mit den Mitarbeitern
- Mitarbeiterführung und Mitarbeitergespräche
- Interne Kommunikation
- Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation
- Arbeitszeitmodelle
- Ausbildung
- Weiterbildung und Coaching
- Entgeltformen und Leistungsentlohnung
- Gewinnung neuer Mitarbeiter



Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie uns an einen Freund oder Bekannten weiterempfehlen werden?



Zielgruppe
Unternehmer

Ort der Beratung
In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet: ½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF, Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Geomarketing: Märkte erkennen und bearbeiten

Auch für
Caravan

Ziel:

Im Rahmen einer Geomarketingberatung sollen die zukünftigen Marktchancen am Standort analysiert werden. Unter Berücksichtigung des Einzugsgebietes, der werblichen Erreichbarkeit bestimmter Gebiete und Kundensegmente, der eigenen Attraktivität, der Wettbewerbssituation, der Standortqualität sowie der betriebswirtschaftlichen Situation soll geklärt werden, welche Erfolgsaussichten in Zukunft gegeben sind und welche Massnahmen ergriffen werden müssen. Auf Grundlagen des erarbeiteten Materials werden die Stärken und Schwächen des Unternehmens in Form eines Massnahmenkatalogs aufgezeigt, der als Arbeitshilfe für die zukünftigen unternehmerischen Aktivitäten dienen soll.

Inhalte:

- Einführungsgespräch mit dem Unternehmer
- Ermittlung der Standortrahmendaten
- Fahrzeugbestand, Fahrzeugdichte, Schadensvolumen, Schadensanzahl
- Auswertung aus dem Managementsystem
- Tabellarische und grafische Darstellung der Kundensegmente nach Anzahl Reparaturen, Umsatzanteil und durchschnittlichem Reparaturbetrag
- Erstellung einer schriftlichen Ergebnispräsentation
- Definition der wichtigsten Handlungsfelder und Vorschläge für die weitere beratende Unterstützung des Unternehmens
- Ermittlung der im Einzugsgebiet vorhandenen Flotten nach verschiedenen Selektionskriterien inkl. der konkreten Ansprechpartner Bei Bedarf Terminvereinbarung mit den Firmenkontakten

Es werden folgende Fragen beantwortet:

- Woher kommen Ihre Kunden?
- Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus?
- Welche Marktanteile erzielen Sie in welchen Gebieten?
- Welche Chancen und Risiken bestehen an Ihrem Standort?
- Welche Standortstrategie ist sinnvoll?
- Welche Massnahmen sollten ganz konkret ergriffen werden?

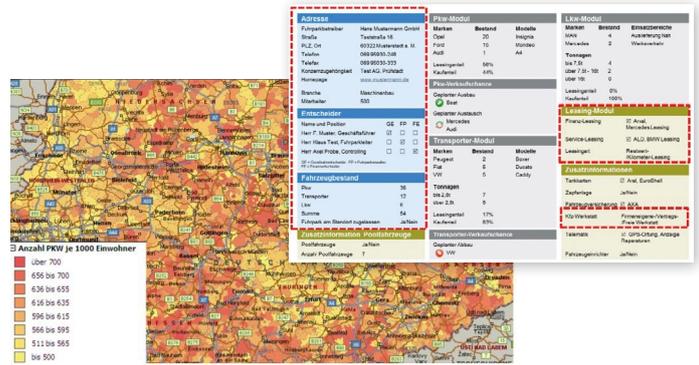
Gemeinsam mit Ihrem Acoat Selected Betriebsberater analysieren Sie die Ergebnisse und entwickeln Ihre individuelle Strategie für:

- die Positionierung Ihres Unternehmens am Markt
- die Optimierung der Marketingaktivitäten unter regionalen Gesichtspunkten (Direktwerbung, Kinowerbung, Grossflächenplakate etc.)
- Expansion durch Eröffnung einer Filiale zur besseren Ausnutzung des Einzugsgebietes
- Optimierung der Kundenstruktur unter Berücksichtigung der regionalen Gegebenheiten (Autohäuser, Privatkundenstruktur, Schadensteuerunternehmen, Fuhrparks etc.)
- Veränderung oder Erweiterung der Angebotspalette

Tabellarische und kartografische Darstellung der Marktpotenziale und Anteile

Zone	Umsatzpotenzial	Umsatz Partner	Umsatzanteil	Marktanteil wertmäßig	Umsatzpotenzial kumuliert	Umsatz kumuliert	Umsatzanteil kumuliert	Marktanteil wertmäßig kumuliert
bis 10 Min.	2.492.990 €	593.831 €	26,8%	23,8%	2.492.990 €	593.831 €	26,8%	23,8%
10 bis 20 Min.	4.041.490 €	293.287 €	13,3%	7,3%	6.534.480 €	887.119 €	40,1%	13,6%
20 bis 30 Min.	14.620.598 €	363.270 €	16,4%	2,5%	21.155.078 €	1.250.389 €	56,5%	5,9%
30 bis 40 Min.	55.917.205 €	962.914 €	43,5%	1,7%	77.072.283 €	2.213.303 €	100,0%	2,9%

Zone	Anzahl Schäden	Reparaturen Partner	Anteil an den ausgewerteten Reparaturen	Marktanteil Reparaturen	Anzahl Schäden kumuliert	Reparaturen Partner kumuliert	Anteil ausgewertete Reparaturen kumuliert	Marktanteil Reparaturen kumuliert
bis 10 Min.	1.967	128	8,7%	6,5%	1.967	128	8,7%	6,5%
10 bis 20 Min.	3.187	246	16,7%	7,7%	5.154	374	25,4%	7,3%
20 bis 30 Min.	11.538	304	20,7%	2,6%	16.692	678	46,1%	4,1%
30 bis 40 Min.	44.128	794	53,9%	1,8%	60.820	1.472	100,0%	2,4%



Zielgruppe
Unternehmer

Ort der Beratung
In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet: ½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF, Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

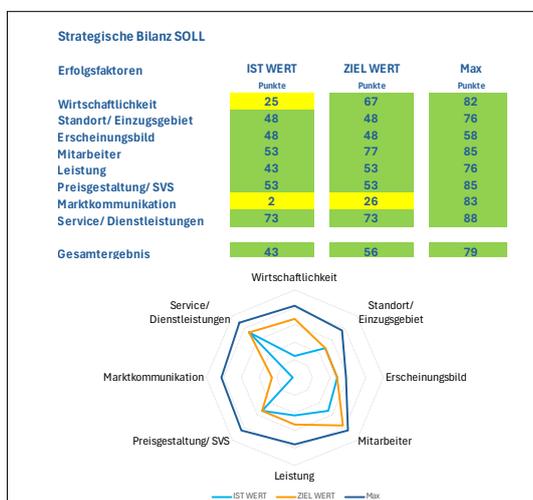
HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG

Unternehmensstrategie: Strategische Bilanz

Best Practice Beispiele zeigen es immer wieder: Wer heute bei immer härter werdenden Marktbedingungen bestehen will, braucht ein gutes Profil und eine klare Positionierung. Diese eindeutige Positionierung bedeutet jedoch eine eindeutige Entscheidung „für“ oder „gegen“ etwas. Die Positionierung verlangt die Betrachtung aller Leistungselemente eines Unternehmens. Der komplexe Prozess der Positionierung wird durch die Gliederung in verschiedene Erfolgsfaktoren leichter lösbar. Hier setzt die Beratung mithilfe der strategischen Bilanz an.

Mängel an traditionellen Steuerungssystemen:

- Finanzzahlen für die Bewertung eines Unternehmens sind einseitig, statisch, vergangenheitsorientiert und beeinflussbar.
- Innovations-, Wachstums- und Entwicklungspotenziale werden nicht berücksichtigt.
- Märkte und Kunden werden vernachlässigt, es mangelt an Klarheit über Unternehmensvisionen und -ziele.



Alle am Markt von Kunden wahrgenommenen Aktivitäten lassen sich unter folgenden strategischen Profilierungsfaktoren zusammenfassen:

- Standort/Einzugsgebiet
- Erscheinungsbild
- Mitarbeiter
- Leistungsangebot
- Preis/Verrechnungssätze
- Marktkommunikation
- Service/Dienstleistungen

Ihr Nutzen:

Durch die Betrachtung aller verschiedenen Strategiefaktoren werden die Mängel der traditionellen, rein auf betriebswirtschaftlichen Zahlen orientierten, Unternehmenssteuerung aufgehoben. Durch die richtige Strategie schaffen Sie klare Wettbewerbsvorteile.

Vorgehensweise Strategieberatung:

- Bestandsaufnahme der IST-Situation (Wo stehe ich heute?)
- Definition einer Positionierung (Differenzierung vom Wettbewerb)
- Wie ist die Wettbewerbssituation?
- Zielgruppe – wie sind meine Kunden?
- Welchen Nutzen biete ich?
- Verdichtung: Kernelemente der Positionierung
- Festlegung eines SOLL-Profiles (Wo will ich hin?)
- Handlungsfelder, Ziele, Aktivitäten – Wie erreiche ich das Soll-Profil?

Muster	Plan für 2025	Plan für 2026	Änderung zum Vorjahr	Plan für 2027	Änderung zum Vorjahr	Plan für 2028	Änderung zum Vorjahr	Plan für 2029	Änderung zum Vorjahr
Lohnumsatz Lack	230.000	236.900	3,0%	242.823	2,5%	250.107	3,0%	258.861	3,5%
Lohnumsatz Gesamt	230.000	236.900	3,0%	242.823	2,5%	250.107	3,0%	258.861	3,5%
Materialerlöse	92.000	94.760	3,0%	97.129	2,5%	100.043	3,0%	103.544	3,5%
ERLÖSE	322.000	331.660	3,0%	339.952	2,5%	350.150	3,0%	362.405	3,5%
Wareneinsatz	70.000	72.100	3,0%	73.902	2,5%	76.120	3,0%	78.784	3,5%
WERTSCHÖPFUNG	252.000	259.560	3,0%	266.049	2,5%	274.030	3,0%	283.622	3,5%
Personalkosten produktiv	134.164	138.189	3,0%	141.644	2,5%	145.893	3,0%	150.999	3,5%
Deckungsbeitrag 1	117.836	121.371	3,0%	124.405	2,5%	128.138	3,0%	132.622	3,5%
restliche Personalkosten	48.659	50.119	3,0%	51.372	2,5%	52.913	3,0%	54.765	3,5%

Zielgruppe
Unternehmer

Ort der Beratung
In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Preis

Die Beratung wird nach Aufwand berechnet: ½ Tag 500 CHF; 1 Tag 900 CHF, Online-Beratung ½ Tag 500 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



CAD-/3D-Werkstattplanung für Neu-, Aus- oder Umbauvorhaben

Ziel:

Beim Neu-, Aus- oder Umbau werden bereits in der Planungsphase individuelle Lösungen am Computer simuliert. So können Planungsherausforderungen und Schwachstellen frühzeitig erkannt und vermieden, sowie Prozessabläufe bereits in der Planungsphase optimiert werden.

Inhalte:

Während der Planung einer Werkstatt kommen mehr und mehr CAD-Planungsdateien zum Einsatz.



Der Vorteil besteht darin, dass bereits vor dem Bau oder Umbau ein klares Bild entsteht und Abläufe deutlich besser geplant werden können. Weiterhin können sowohl Architekten und Bauunternehmen als auch Werkstattausrüster und Lackieranlagenhersteller in und mit digitalen Plänen zusammenarbeiten.

Das 3D-Modell bildet dabei den Auftakt zu den Planungen und steht sowohl dem auftraggebenden Betrieb als auch den Architekten, ausführenden Handwerkern, Werkstattausrüstern und Lackieranlagenherstellern zur Verfügung. Eine gute Planung setzt voraus, dass im Vorfeld die Möglichkeiten und Grenzen des zur Verfügung stehenden Raumes diskutiert und die Wünsche der einzelnen Abteilungen und Teams einbezogen werden. Auch bereits im Vorwege erstellte zweidimensionale CAD Planungsdateien von Architekten, Bauunternehmen oder Lackieranlagenherstellern können in die 3D-Werkstattplanung importiert und animiert werden. Zudem besteht die Möglichkeit, konkrete Fragen zu formulieren und schon im Vorfeld Klarheit über die entstehende Werkstattorganisation zu erhalten.

Im Rahmen des CAD- und 3D-Modells lassen sich sowohl Fahrzeuge und Fahrwege integrieren bzw. simulieren als auch die exakt benötigten Räume für die einzelnen Arbeitsbereiche bemessen. Modifikationen sind virtuell unmittelbar umsetzbar und werden am 3D-Modell visualisiert. Weiterhin können die CAD-/3D-Modelle virtuell „durchwandert“ werden, um eine dreidimensional räumliche Vorstellung vom späteren Objekt zu erhalten.

Wer einen Neu-, Aus- oder Umbau plant, wird in der virtuellen zwei- und dreidimensionalen Darstellung auf dem Bildschirm ein wertvolles Hilfsmittel finden.

Zielgruppe

Inhaber und Gründer
von Karosserie- und Lackierfachbetrieben

Ort der Beratung

In Ihrem Betrieb – Termin nach Vereinbarung

Durchführung

LackConsulting GmbH
In der Liethe 8, 58730 Fröndenberg
Ansprechpartner: Alexander Hennemann
E-Mail: info@lackconsulting-gmbh.de

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)

Beschleunigen Sie Ihren Weg zu mehr Nachhaltigkeit



AkzoNobel
Sustainable Repair
Network

Sie suchen einen Partner, der Sie bei der Messung und Überwachung Ihrer CO₂-Emissionen sowie bei den entsprechenden Verbesserungen unterstützt?

Dann ist das Sustainable Repair Network von AkzoNobel das Richtige für Sie. Es gibt Ihnen die Instrumente und Erfahrungen an die Hand, mit denen Sie bei den Arbeitsabläufen in Ihrer Karosseriewerkstatt einen greifbaren, sinnvollen und messbaren Unterschied zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks erzielen können. Wir helfen Ihnen, das aktuelle Niveau der Nachhaltigkeits-Performance zu bewerten, die von Ihnen verbrauchte Energie in das von Ihnen erzeugte CO₂ umzurechnen und Ihnen zu zeigen, wie Sie beides reduzieren können, um ein noch nachhaltigeres und effizienteres Unternehmen zu werden.

Scannen Sie den QR-Code und erfahren Sie mehr über das Sustainable Repair Network.



Messen



Überwachen



Verbessern

AkzoNobel

3. VERANSTALTUNGEN

Inhalt

- 35 Unsere Seminare – für alle Bereiche des Betriebes
das passende Angebot
- 36 Die Seminarorte im Überblick
- 37 Partner für Partner – Oldtimerrestauration
- 38 TOP-Seminar
- 39 TOP-Seminar für Powerfrauen
- 40 Junioren Master Class
- 41 MARKE ICH – Der Weg zur souveränen Service-Persönlichkeit!
- 42 Energiemanagement für Werkstätten
- 43 Überdenken – Reparieren anstelle ersetzen
- 44 Fördergelder im Lackierumfeld
- 45 Employer Branding
- 46 Social Recruiting
- 47 LinkedIn für Karosserie- und Lackierfachbetriebe
- 48 Resilienz & Selbstmanagement
- 49 Annahmetraining für den Karosserie- und Lackierbetrieb
- 50 Unternehmensstrategie – Heute schon an morgen denken
- 51 Die sachlich optimale Schadenkalkulation
- 52 EQ schlägt IQ
- 53 Aufbauseminar EQ schlägt IQ
- 54 Online Marketing: Wer sich zeigt, kann gesehen werden!
- 55 Ihr Weg zum attraktiven Arbeitgeber –
Die besten Mitarbeiter finden und binden
- 56 Mitarbeiterführung – Basis
- 57 Mitarbeiterführung – Vertiefung
- 58 Junior-Business-Programm
- 60 BWL kompakt für den Karosserie- und Lackierfachbetrieb
- 61 BWL kompakt Vertiefung



ZURÜCK ZUR INHALTSÜBERSICHT

Unsere Seminare – für alle Bereiche des Betriebes das passende Angebot

Bitte sehen Sie diese Übersicht als generelle Empfehlung. Selbstverständlich können alle Seminare auch von allen anderen Mitarbeitern in den jeweiligen Funktionen besucht werden. Ausgenommen ist das TOP-Seminar für Powerfrauen, das explizit für die Frauen im Betrieb konzipiert ist.

	Inhaber/Unternehmer/ Geschäftsführer	Führungs- kräfte/Meister	Verwaltungs- mitarbeiter	Nachfolger/ Junioren
Partner für Partner – Oldtimerrestauration	•	•		•
TOP-Seminar	•	•		
TOP-Seminar für Powerfrauen	• (Frauen)	• (Frauen)	• (Frauen)	• (Frauen)
Junioren Master Class				•
MARKE ICH – Der Weg zur souveränen Service-Persönlichkeit!	•	•	•	•
Energiemanagement für Werkstätten	•			•
Überdenken: Reparieren anstelle ersetzen	•	•		•
Fördermittel	•		•	
Employer Branding – Erfolgsrezepte aus dem Sport für ein gewinnendes Team und Unternehmen	•			•
Social Recruiting	•			•
LinkedIn für Karosserie- und Lackierfachbetriebe	•		•	•
Der Acoat Selected Annahmeprofi			Mitarbeiter in der Fahrzeugannahme	
Resilienz & Selbstmanagement	•	•	•	•
Unternehmensstrategie – Heute schon an morgen denken	•			
Die sachlich optimale Schadenkalkulation	•	•	•	•
EQ schlägt IQ	•	•	•	•
EQ schlägt IQ – Aufbauseminar	•	•	•	•
Online-Marketing: Wer sich zeigt, kann gesehen werden!	•	•	•	•
Ihr Weg zum attraktiven Arbeitgeber – Mitarbeiter finden und binden	•			
Mitarbeiterführung – Basis	•	•		•
Mitarbeiterführung – Vertiefung	•	•		•
Junior-Business-Programm – 2. Jahr				•
BWL kompakt für den Karosserie- und Lackierfachbetrieb	•	•	•	•
BWL kompakt Vertiefung für den Karosserie- und Lackierfachbetrieb	•	•	•	•



Die Seminarorte im Überblick



Partner für Partner – Oldtimerrestauration

Partner für Partner in einem Acoat Selected-Fachbetrieb mit Erfahrung im Nischensegment Oldtimer

Die Oldtimerrestauration lässt nostalgische Herzen höherschlagen. Um dieses kleine aber feine Nischensegment erfolgreich bedienen zu können, braucht es Leidenschaft, Fingerspitzengefühl und vor allem umfangreiches Spezialwissen. Mit Dr. Gundula Tutt, freischaffende Restauratorin, und Heinz Heymann, Geschäftsführer des Karosseriebetriebs Gebrüder Heymann GmbH, konnten wir zwei Oldtimer-begeisterte Experten gewinnen. Sie werden Ihnen, zusammen mit Hermann-Josef Brammen, Technical Service Specialist bei AkzoNobel, die Anforderungen, Möglichkeiten, Dos und Don'ts bei der Bearbeitung von historischen Fahrzeugen vorstellen und Ihnen wertvolle Tipps aus der Praxis an die Hand geben. Gehen Sie mit auf eine spannende Reise in die Vergangenheit und erleben Sie ein facettenreiches Tätigkeitsfeld. „Originalität ist in der Oldtimerrestauration ein wichtiges Thema. Das richtige Gespür für die historische Fahrzeugoberfläche und das Wissen um deren historisch-erhaltende Bearbeitung, sind wichtige Kernelemente, auf dem Weg, den historischen Gebrauchszustand eines Fahrzeugs zu erhalten.“ (Dr. Gundula Tutt)

Ziele des Seminars:

- Sie lernen die erforderlichen Massnahmen objektbezogen und sicher einzuschätzen und welche Next Steps dazu notwendig sind
- Sie lernen schonende und zugleich wirksame Vorbehandlungsmethoden kennen
- Sie erfahren, welche Sicherheiten und Garantien notwendig sind, um spätere Beanstandungen zu vermeiden
- Sie lernen die häufigsten Beanstandungen kennen
- Ihnen wird ein Vergleich zwischen historischen und aktuellen Lacksystemen vorgestellt

Das Seminar wird in dem Acoat Selected Partnerbetrieb Gebrüder Heymann GmbH in Nastätten durchgeführt. Der Betrieb verfügt über ausgewiesenes Know-how in der Oldtimerrestauration.

Zielgruppe

Alle, die Interesse an Oldtimerrestauration haben

Referenten

Heinz Heymann, Geschäftsführer
Gebrüder Heymann GmbH
Dr. Gundula Tutt, Omnia Restaurierung
Hermann-Josef Brammen,
Technical Service Specialist, AkzoNobel

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

20.05.2025

Anreise am Vorabend.

Orte

Gebrüder Heymann GmbH
56355 Nastätten
FETZ – Das Loreley Hotel
56348 Dörscheid

(Anmeldeschluss)

(16.04.2025)

511 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)





TOP-Seminar Spray and Innovate: Kreativitätstechniken und Graffiti-Workshop in Berlin

Nutzen Sie diese einzigartige Gelegenheit, um Ihre Kreativität zu steigern, innovative Techniken zu erlernen und gleichzeitig einen spannenden Graffiti-Workshop in Berlin zu erleben. Dieses spezielle zweitägige Seminar ist darauf ausgerichtet, Ihnen innovative Kreativitätstechniken zu vermitteln und gleichzeitig die Kunst des Graffiti-Sprayens zu erlernen. Durch praktische Übungen und inspirierende Fallbeispiele erweitern Sie Ihre Denkstrukturen und steigern Ihre Kreativitäts-Power.

Inhalt des Seminars:

- Einstündige Entdeckungstour durch Teile Berlins: Kennenlernen von verschiedenen Graffitis, Styles, Techniken, Motiven und Insider-Stories
- Einführung in den Umgang mit Spraydosen und praktisches Erlernen von verschiedene Graffiti-writing-Techniken im Mauerpark
- Kreativität als Grundlage für Innovation verstehen
- Denkstruktur und Musterbildung des Gehirns
- Grenzen des gewohnten Denkens und Handelns überwinden, Kreativitätsbarrieren abbauen
- Die Kraft des freien Gedankenflusses: Ideenfindung ohne Grenzen
- Innovative Kreativitätstechniken zum Ausprobieren
- Ideenselektion und -bewertung: die erfolgversprechenden Ideen herausfiltern
- Dokumentation von Ideen
- Gemeinsames Sprühen eines eigenen Kunstwerks unter Anleitung eines erfahrenen Graffitikünstlers

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer
und Führungskräfte

Referenten

Björn Bohusch und Dominik Wiegand
(Berliner Writer mit jahrzehntelanger
Erfahrung im Graffiti und Streetart),
Beyer & Wilmer Seminare

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 9

Termin

24. – 25.06.2025

Anreise am Vorabend.

Ort

Victor's Residenz-Hotel
10407 Berlin

(Anmeldeschluss)

(12.05.2025)

1.291 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)





TOP-Seminar für Powerfrauen

Follow-Up: Gesund durch aktive Stressbewältigung und bewusste Ernährung

Aktive Stressbewältigung – Mentale Gesundheit stärken

Am ersten Seminartag erhalten Sie einen Einblick in die aktuellen Erkenntnisse über das menschliche Gehirn und dessen Rolle bei der Stressbewältigung. Sie werden lernen, konstruktive und destruktive Denkmuster zu erkennen und zu verstehen, warum sie sich oft selbst stressen.

Im Fokus stehen dabei die Identifikation stressverschärfender innerer Antreiber und die Nutzung positiver Antreiber zur persönlichen Stärkung. Durch kreative Methoden wird die eigene innere Weisheit entdeckt und effektive Techniken zur Stressbewältigung für den (Arbeits-)Alltag vermittelt.

Gesunde Ernährung – Wunderwaffe Basenfood

Aufgrund unserer Lebensweise sind viele Menschen übersäuert: Im Organismus überwiegen Säuren, wohin gegen es an deren Reaktionspartnern, den Basen, mangelt. Es entsteht ein Ungleichgewicht, man spricht von Übersäuerung. Ein übersäuerter Organismus lässt uns frühzeitig altern und macht krank. Das Fatale: Eine Übersäuerung „wächst“ schleichend, über Jahre. Sie tut zunächst nicht weh. Erst wenn das Fass voll ist und infolge der Säureansammlung Erkrankungen entstehen werden wir hellhörig. Muskelabbau, Osteoporose, Rheuma, Fibromyalgie, uvm. sind nur einige Erkrankungen, bei denen ein Übermass an Säuren eine grosse Rolle spielt.

Was Sie dagegen unternehmen können, lernen Sie am zweiten Seminartag: Nämlich basenreich kochen und essen! Basenreiches Essen ist gut bekömmlich und lecker. Es eignet sich zum Aufräumen im Körper, zur Ausbalancierung des Körpermilieus und als „Wiedergutmachung“ von Schlemmereien. Besonders für die Frauengesundheit ist eine basenreiche Ernährung hilfreich, ob in den Wechseljahren, bei Endometriose oder PMS.

Zielgruppe

Alle Damen, die an diesem Seminar interessiert sind

Referentinnen

Eva Hennes, Dipl.-Oecotrophologin und Steffi Rohrmann, Beyer & Wilmer Seminare

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 9

Termin

23. – 25.09.2025

Anreise bis 12 Uhr, das Seminar endet am 3. Tag mit dem Mittagessen.

Ort

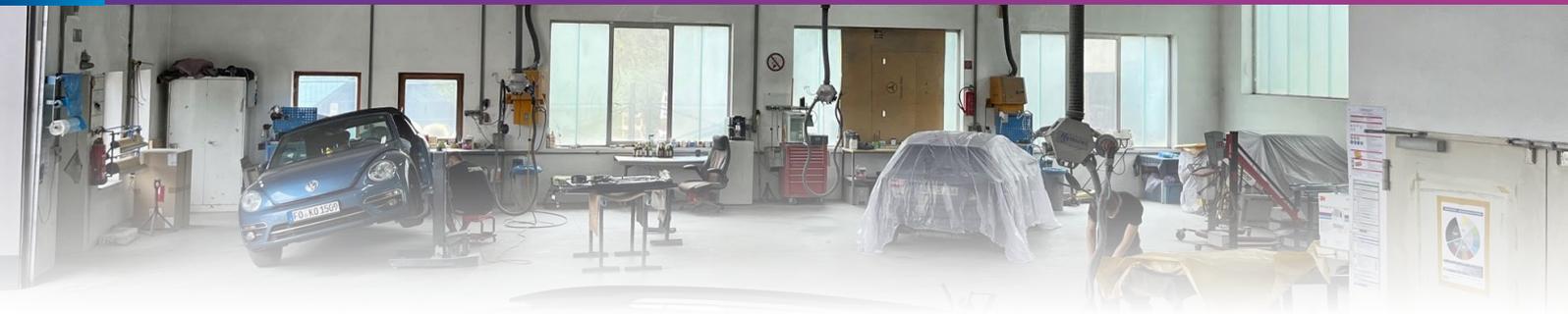
Platte Romantikhôtel
57439 Attendorn (Sauerland)

(Anmeldeschluss)

(11.08.2025)

1.250 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Recall Junior-Business-Programm: Die Junioren Master Class

Sie haben am Junior-Business-Programm der vergangenen Jahre teilgenommen oder nehmen gerade an unserem aktuellen Junior-Business-Programm teil? Dann bieten wir Ihnen mit unserem Angebot, der **Junioren Master Class**, die Möglichkeit, ehemalige Junioren wieder zu treffen, neue Junioren kennenzulernen und Neues zu lernen.

Bei dieser Junioren Master Class haben wir Ihnen wieder ein vielfältiges Programm zusammengestellt. Bei einer Betriebsbesichtigung in unserem Acoat Selected Partnerbetrieb, Autolackiererei **Streng GmbH in Baiersdorf**, werden Ihnen die Brüder Benjamin und Daniel Streng einen Einblick in Ihre Geschäftsbereiche geben und Ihnen für Fragen zur Verfügung stehen.

Freuen Sie sich am nächsten Tag auf unseren Referenten Christian Sidler, der auf das Thema „**Online-Marketing – wer sich zeigt, kann gesehen werden**“ eingehen wird. Die Online Präsenz (Social Media, Google, Webseite etc.) wird in Zukunft eine grosse und wichtige Rolle in Ihrem Unternehmen spielen. Christian Sidler zeigt Ihnen, wie Sie die Kraft der Online-Präsenz nutzen und hilft Ihnen, das nötige Basiswissen zu erlangen und praxisnahe Lösungen zu erstellen.

Unser Referent Dennis Rückert wird Ihnen eine Einführung ins **Change Management** geben, denn die Initiierung und Umsetzung neuer Strukturen, Systeme, Strategien, Prozesse und Kulturen hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Sie erhalten einen Einblick, wie Mitarbeiter und Führungskräfte mit Veränderungsprozessen umgehen können und was gängige Methoden und Tools sind, die angewendet werden können.

Die Junioren Master Class bietet Ihnen sowohl nach sowie auch vor dem Junior-Business-Programm die Plattform zum Austausch



Zielgruppe

Alle interessierten Teilnehmer des Junior-Business-Programms in den Jahren 2014–2016, 2017–2019 und 2021–2023 sowie alle Junioren, die am aktuellen Junior-Business-Programm teilnehmen.

Referenten

Daniel & Benjamin Streng, Streng GmbH
Dennis Rückert, Betriebsberater,
Akzo Nobel Coatings GmbH
Christian Sidler, Area Sales Manager Direct
VR Switzerland, Akzo Nobel Coatings AG

Teilnehmerzahl

max. 24 | min. 12

Termin

08.–10.05.2025
Anreise bis 13 Uhr

Ort

Autolackiererei Streng GmbH,
91083 Baiersdorf

Hotel Park Plaza
90402 Nürnberg

(Anmeldeschluss)

(19.03.2025)

700 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)

MARKE ICH – der Weg zur souveränen Service-Persönlichkeit!

Menschlichkeit und Empathie sind die Fähigkeiten der Zukunft. Ein einziger Moment entscheidet, wer die Gunst des Augenblicks nutzt. Wer die Initiative ergreift und dynamisch auftritt, hinterlässt einen bleibenden Eindruck. Maria-Theresa Schinnerl verrät Ihnen, wie Sie sich richtig positionieren, sich selbst und im Rahmen Ihrer Rolle im Unternehmen am besten vermarkten und gekonnt Bühnen für sich nutzen. Nur wer im Service gut ist, meistert die Marke „Ich“ bravourös. An sich zu arbeiten ist eine Lebensaufgabe – fangen wir heute damit an!

Ziele des Seminars:

- Wie präsentiere ich mich richtig als SERVICE-Persönlichkeit!
- SERVICE-Qualität im Fokus
- Die Macht der Menschlichkeit in einer digital geprägten Welt
- Kunden begeistern und in positiver Erinnerung bleiben

Verpassen Sie nicht die Chance, von einer Expertin zu lernen, wie Sie als Service-Persönlichkeit die Extrameile der Zukunft beschreiten können! Denn im Kunden-SERVICE sind es die Kleinigkeiten, Nuancen und Details, die den entscheidenden Unterschied machen.

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer sowie alle interessierten Mitarbeiter

Referentin

Mag. (FH) Maria-Theresa Schinnerl,
CMC-SERVICE-EXPERTIN

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

11. – 12.11.2025

Anreise am Vorabend.

Ort

Dorint Main Taunus Zentrum Frankfurt
65843 Sulzbach/Taunus

(Anmeldeschluss)

(25.09.2025)

1.181 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)





Energiemanagement für Werkstätten – Chancen & Herausforderungen

K&L Betriebe betreiben ein sehr energieintensives Handwerk. Schon die Tatsache, dass im Spritzbetrieb einer Lackierkabine 100 % Frischluft strömt, die entsprechend erwärmt werden muss, macht klar, dass hier ein hoher Energieaufwand geleistet werden muss. Eine Erhebung bei 23 Acoat Selected Betrieben hat ergeben, dass die durchschnittlichen Energiekosten pro Reparatur in einem Quartal zwischen 10 und 60 Euro lagen. Die grossen Unterschiede zeigen deutlich auf, welche Potentiale zum Energiesparen in den Betrieben vorhanden sind.

In diesem Seminar wollen wir den steigenden Energiekosten begegnen und die vielfältigen Energiesparpotentiale aufzeigen. Grundlage ist ein von AkzoNobel weltweites Programm „Sustainable Repair Network“. Dieses Netzwerk umfasst ein cloudbasierendes Monitoring der Energieverbräuche, einen tiefgreifenden Energiescan sowie ein Audit mit den Inhalten Reduce, Recycle, Re-use und Repair.

Neben diesen vielen Möglichkeiten zum Energiesparen werden wir auch einen Schwerpunkt auf die Anlagentechnik setzen. Hierfür haben wir 2 Gastreferenten eingeladen.

Darüber hinaus erfahren Sie, welche Ansätze und Möglichkeiten der Energieeffizienz es zusammen mit nachhaltiger Prozessoptimierung für Ihren Betrieb geben kann. Sie erhalten im Kontext einer nachhaltigen Produktion, Konzeptbeispiele zur Optimierung aller Arbeitsabläufe mit Einbindung Ihrer Mitarbeiter.

Ziele des Seminars:

- Sie lernen, wie Energieflüsse gemessen und kontrolliert werden können
- Die vielseitigen Möglichkeiten, Energiekosten zu senken
- Erklären, was es aktuell zum Energiesparen auf der Anlagenseite gibt
- Erfahren Sie, wie und wann sich Investitionen amortisieren können
- Aufzeigen, wie Abläufe und Routing die Energieverbräuche beeinflussen

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer und Geschäftsführer

Referenten

Ralf Krause, Technische Leitung und Geschäftsführung Premiotherm GmbH,
Tiemo Sehon, Geschäftsführer Sehon Lackieranlagen GmbH,
Armin Dürr, Technical Service Manager D,
Christoph Grunwald und Andreas Bäurle, PCE Berater, Akzo Nobel Coatings GmbH

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 6

Termin

09. – 10.04.2025

03. – 04.12.2025

Anreise bis 13 Uhr.

(Anmeldeschluss)

(24.03.2025)

(04.11.2025)

Orte

Termin 1: Autohaus Peter GmbH, 37308 Heilbad Heiligenstadt, Hotel Der Kronprinz, 37115 Duderstadt

Termin 2: Karosserie Eisemann GmbH, 70736 Fellbach, Best Western Plus Hotel, 70734 Fellbach

950 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)





Überdenken – Reparieren anstelle ersetzen

Wir befinden uns in einer Umbruchphase unserer ökologischen Sichtweise und die optimale Nutzung der Ressourcen unseres Planeten wird zu einer Priorität. Um diese neuen Herausforderungen zu meistern, ist ein Wandel in allen Bereichen der Wirtschaft erforderlich.

Dieser Kurs wird Ihnen helfen, ein umfassendes Konzept "Reparieren statt ersetzen – Ressourcenoptimierung im Karosseriebau" umzusetzen. Wir werden Ihnen Tipps geben, wie Sie einen Prozess in Ihr Unternehmen integrieren können, um Ihre Reparaturquote zu erhöhen.

Von der Schulung des Personals über Rentabilitätsberechnungen bis hin zum Verkauf an den Endkunden erhalten Sie Tipps, wie Sie Ihr Unternehmen optimieren und gleichzeitig Ihre Umweltbelastung senken können.

Ziele des Seminars:

- Annäherung und Analyse der Situation
- Entwicklung der Autos
- Kalkulation und Kostenvoranschlag
- Ökologische Analyse, CO₂-Fussabdruck
- Berechnungen zur Wirtschaftlichkeit
- Verkaufsargumente
- Ausbildung des Personals
- Garantie, allgemeine Geschäftsbedingungen der Unternehmen
- Zufriedenheit des Personals
- Standardisierung von Reparaturmethoden
- Vorher-nachher-Beispiele
- Ansätze und Erwartungen von Versicherungen
- Werbung und Marketing

Zielgruppe

Inhaber und Werkstattleiter

Referenten

Patrick Balmer,
Geschäftsführer Carosserie Spiez AG
und Christian Sidler,
Area Sales Manager Direct VR Switzerland,
Akzo Nobel Coatings AG

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termine

27.05.2025

Beginn 10 Uhr, Ende 16:30 Uhr

Ort

Carosserie Spiez
CH-3700 Spiez

(Anmeldeschluss)

(25.04.2025)

750 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Fördergelder im Lackierumfeld

Die schweizerische Förderlandschaft kann für viele Lackierbetriebe auf den ersten Blick wie ein undurchdringliches Labyrinth wirken. Doch wer sich mit den Strukturen und Prinzipien hinter den nationalen Förderprogrammen auseinandersetzt, erkennt schnell die Chancen, die darin stecken. Besonders in der Lackierbranche, wo hohe Energieverbräuche und Investitionskosten zum Alltag gehören, eröffnen Förderungen neue Möglichkeiten.

Ob es um die Modernisierung von Lackieranlagen, die Einführung energieeffizienter Technologien oder die Förderung von Mitarbeiterschulungen geht, Förderprogramme sind nie zufällig, sondern folgen klaren Vorgaben. Auch die Beantragung ist an feste Regeln geknüpft.

Für Lackierbetriebe, die sich zukunftsicher und wettbewerbsfähig aufstellen möchten, können diese Unterstützungen eine echte Entlastung bieten. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie gezielt auf Fördermittel zugreifen können und welche Schritte notwendig sind, um keine Möglichkeit ungenutzt zu lassen.

So schaffen Sie die Grundlage, Ihren Betrieb effizienter, nachhaltiger und kostengünstiger zu gestalten.

Inhalte des Seminars:

- Struktur der nationalen Förderlandschaft Schweiz
- Die wichtigsten Fördergründe und Fälle
- Praxisbeispiele
- Das SRN Programm von AkzoNobel

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer und Geschäftsführer

Referent

Luca Stauss, EBP Schweiz AG

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termine

Werden noch bekannt gegeben

Ort

nach Regionen:
ZH/Ost Schweiz | Region Bern | Region BS/SO/AG

540 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)

Employer Branding

Erfolgsrezepte aus dem Sport für ein gewinnendes Team und Unternehmen

Wie schafft man es, ein starkes Team und Unternehmen aufzubauen oder weiterzuführen, Talente zu gewinnen, langfristig zu halten und dabei eine Anziehungskraft nach aussen zu entwickeln?

In diesem Seminar lernen Sie, wie Erfolgsrezepte aus dem Spitzensport den Weg zum langfristigen Erfolg ebnen. Es geht darum, nicht nur im Unternehmen, sondern am Unternehmen zu arbeiten und eine zukunftsorientierte, gewinnende Kultur zu schaffen, in der jeder stolz ist, gesehen wird und seinen Teil zum Erfolg beiträgt. Ein Unternehmen mit Ausstrahlungskraft und Identität bei Mitarbeitenden, Kunden und allen Stakeholdern – ein echtes Vorzeigeunternehmen. Veränderung als Chance zu sehen und immer einen Schritt voraus zu sein, anstatt passiv zu reagieren, ist essenziell. Dafür ist es notwendig, zwei Schritte zurückzutreten, um zu reflektieren. Fokussiert man sich auf die Probleme (die Gegentore) oder auf das Potenzial (die Torchancen)? Mit der richtigen Einstellung und einem klaren Fokus wird der Weg nicht nur motivierender, sondern auch die Erfolgschancen erhöhen sich.

Ziele und Inhalte:

- Schaffen Sie eine klare Identität und Kultur, die Mitarbeitende, Kunden und Stakeholder begeistert – Ein Vorzeigeunternehmen lebt von Anziehungskraft und gemeinsamem Erfolg
- Gemeinsam gewinnen – Durch Teamgeist und Zugehörigkeit ein leistungsstarkes Unternehmen schaffen, das Talente anzieht und langfristig bindet
- Erfolgsrezepte aus dem Spitzensport – Mentale Widerstandsfähigkeit und ein wachstumsorientiertes Mindset fördern den Geschäftserfolg
- Antizipation und Reflexion – Rückblick und Weitsicht helfen, Chancen zu erkennen und gezielt zu nutzen
- Transformation und Out of Comfort – Offenheit und Mut für Neues sind der Schlüssel zu langfristigem Wachstum. Der wahre Erfolg entsteht ausserhalb der Komfortzone

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer und Geschäftsführer

Referentin

Livia Altmann, Keynote Speakerin und Olympiamedaillen Gewinnerin

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

25.03.2025

Anreise am Vorabend

Ort

Artstätte Burestübli Kriens, Hinter-Buholz 110
CH-6010 Kriens

(Anmeldeschluss)

(07.02.2025)

811 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)





Social Recruiting

Fachkräftemangel? Ja, den gibt es. Gute Leute? Ja, die gibt es. Wie kommt man an diese heran? Indem man andere Wege geht als die Konkurrenz. Ein Stelleninserat auf jobs.ch können Sie sich sparen. In diesem Seminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Social Media bietet und wie Sie damit erfolgreich ihr Team ergänzen.

Ziele des Seminars:

Die Teilnehmenden

- kennen die Vorgehensweise, wie sie über Social Media Mitarbeitende gewinnen können
- den Aufbau einer attraktiven Stellenausschreibung
- kennen die Möglichkeiten, wie man über LinkedIn, Instagram, Facebook & TikTok Mitarbeitende gewinnen kann
- wissen, wie sie sich gegenüber der Konkurrenz bei der Stellenausschreibung abheben können
- kennen verschiedene Social Recruiting-Angebote auf dem Markt

Darüber hinaus erfahren Sie, welche Angebote es von externen Dienstleistern im Social Recruiting Markt gibt und auf was man achten muss.

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer und Personalverantwortliche

Referent

Urs Häusermann, marketing-helper.ch

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

07.05.2025

Anreise am Vorabend.

Ort

Hotel Thessoni
CH-8105 Zürich-Regensdorf

(Anmeldeschluss)

(04.04.2025)

612 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)





LinkedIn für Karosserie- und Lackierfachbetriebe

LinkedIn ist in aller Munde. Sie sind bereits angemeldet und haben die ersten Gehversuche gemacht? Ihre Beiträge bekommen aber keine Reichweite oder Reaktionen? Dieses Seminar schafft Abhilfe.

Ziele des Seminars:

Die Teilnehmenden

- wissen, wie der Algorithmus von LinkedIn funktioniert und wie sie diesen für sich nutzen können
- wissen, wie Sie ihre Zielgruppe auf LinkedIn erreichen können
- kennen den Unterschied zwischen einem Personen- und Unternehmensprofil und kennen die Vorteile von diesen
- wissen, wie viel und wann Sie posten sollen
- kennen die wichtigsten Tools, um effizient Posts zu erstellen
- wissen, wie der Text für einen Post aufgebaut sein muss, damit er gelesen wird.

Dabei erhalten Sie Informationen, was ein gutes LinkedIn-Profil ausmacht sowie nützliche Tools für einen effizienten LinkedIn-Auftritt.

Zielgruppe

Personen, welche bereits einen LinkedIn-Account haben und sich schon mal auf der Plattform umgesehen haben.

Referent

Urs Häusermann, marketing-helper.ch

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

02.06.2025

Ort

Hotel Thessoni
CH-8105 Zürich-Regensdorf

(Anmeldeschluss)

(02.05.2025)

612 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Resilienz & Selbstmanagement

Resilienz- und Selbstmanagement-Seminar – „wie Sie in Zukunft mit den Problemen und Herausforderungen des Alltags gelassen und souverän umgehen“

Resilienz ist die Fähigkeit, auf Probleme, Herausforderungen und Veränderungen (des Alltags) sowie auf Krisen und Rückschläge angemessen zu reagieren und dabei „gelassen“ und souverän zu bleiben. Oftmals wird „Stress“ als die vermeintliche Ursache von Burnout angenommen. In Wahrheit stecken viel weitreichendere „Verflechtungen“ dahinter. Gesundheit entsteht durch Authentizität – deshalb ist es wichtig, dass wir aufhören zu „funktionieren“ und in den sechs Lebensbereichen wieder zu uns selbst finden.

In diesem Seminar werden wir uns intensiv mit dem Thema Resilienz und Ihrer eigenen Persönlichkeits-Struktur auseinandersetzen. Durch eine individuelle Persönlichkeits-Analyse, die auf dem DISG-Modell basiert, lernen Sie ihre eigene Persönlichkeits-Struktur kennen und verstehen. Basierend darauf werden wir dann die Grundlagen der Resilienz erforschen und ergründen, wie Sie diese in den verschiedenen Lebensbereichen anwenden können.

Ausserdem werden wir uns mit den verschiedenen Faktoren beschäftigen, die zur Resilienz beitragen, wie zum Beispiel Selbstbewusstsein, Optimismus, soziales Umfeld und Problemlösungsfähigkeiten. Sie werden Strategien kennenlernen, um mit Stress, Rückschlägen und Veränderungen umzugehen und Ihre psychische und emotionale Widerstandsfähigkeit zu verbessern.

Ziele des Seminars:

In diesem Seminar lernen Sie:

- Ihre eigene Persönlichkeits-Prägung zu verstehen und entdecken, wie sie auf andere wirken
- Die Verhaltensweisen bei sich und anderen besser einzuschätzen und somit ihr Umfeld positiv zu beeinflussen
- Wie Sie Ihre mentale Stärke in Bezug auf die Herausforderungen des Alltags verbessern können
- Wie Sie Klarheit über Ihre Ziele, Ihre Werte und Ihre Lebenseinstellung bekommen und in Zukunft effektiv daran arbeiten können
- Wie Sie mit modernen Mitteln (Smartphone, Laptop, Outlook) und den passenden Methoden Ihre Effektivität und Effizienz im Alltag steigern können
- Wie Sie Zeitfresser und Störfaktoren ausschalten können
- Wie Sie den Kopf „frei“ bekommen und in Zukunft nachts gut schlafen können

Zielgruppe

Alle, die in Zukunft den Herausforderungen des Alltags gelassener & souveräner begegnen möchten

Referent

Martin Olbrich, Beratung-Training-Coaching

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

07.–08.05.2025

Anreise am Vorabend.

Ort

Romantisches Hotel Menzhausen
37170 Uslar

(Anmeldeschluss)

(04.04.2025)

1.100 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG

Annahmetraining für den Karosserie- und Lackierbetrieb

Inkl. digitale Schadensfotografie

Die Annahme ist die Stelle im Betrieb, die einen erheblichen Einfluss auf Kundenzufriedenheit zum einen und Effizienz und Produktivität zum anderen hat. Der erste Eindruck des Kunden, der Workflow oder auch die Kommunikation sind nur einige Themen, die in diesem Seminar behandelt werden. Beispiele aus der Praxis sollen aufzeigen, welche wichtige Funktion das Annahmepersonal erfüllen muss. Dabei sind Freundlichkeit, Professionalität, Fachwissen und das Verstehen der betrieblichen Abläufe essenzielle Faktoren. In diesem Seminar lernen Sie Bausteine kennen, die einen reibungslosen Annahme- und Werkstattprozess gewährleisten.

Inhalte

- Annahme – Steuerungsinstrument von Kundenzufriedenheit, Rendite und Auslastung
- Der Annehmer im Mittelpunkt des Kundendialoges
- Standardisierte Annahme als Schlüssel zum Erfolg
- Hilfreiche Tools, die Ihre Arbeit erleichtern
- Tipps & Tricks beim Fotografieren: Optimale und beweiskräftige Fotografie von Unfallschäden und notwendige Bildbearbeitung
- Vermeidung von Verschwendung
- Der kontinuierliche Fluss
- Auslastung durch Terminsteuerung optimieren
- Welche Kennzahlen sind wichtig
- Die optimale Auftragsübergabe an die Werkstatt
- Unterschiede zwischen der OEM- und Reparaturlackierung
- Erkennen der Lacksystemen
- Matt- und Mehrschichtlackierungen und ihr Mehraufwand
- Fahrzeugradar- und Sensortechnologie – Auswirkungen auf die Reparatur
- Identifizierung von Lackierfehlern

Ziel des Workshops

Sie sind in der Lage, zu dem gesamten Reparaturprozess kompetent und sicher Auskunft zu geben. Zudem wird die Kommunikation mit den Kunden und dem Werkstattpersonal deutlich verbessert und die Abläufe in der Werkstatt laufen strukturierter ab. Und das durch klare Informationen, die unnötiges Nachfragen sowie zeitraubende Wege reduzieren. Dies mündet in höhere Kundenzufriedenheit, steigert die Motivation der Mitarbeiter und verbessert das Betriebsergebnis.

Zielgruppe

Mitarbeiter in der Fahrzeugannahme

Referenten

Termin 1: Christoph Grunwald, PCE-Berater, Mario Friedrichs, Technischer Trainer, Dennis Rückert, Betriebsberater, Akzo Nobel Coatings GmbH und Jens Kestler, Kestler Schulungen

Termin 2: Andreas Bäurle, PCE-Berater, Manuel Winkler, Technischer Trainer, Dennis Rückert, Betriebsberater, Akzo Nobel Coatings GmbH und Jens Kestler, Kestler Schulungen

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termine

Termin 1: **14. – 15.10.2025**

Termin 2: **22. – 23.10.2025**

Anreise bis 10:00 Uhr

(Anmeldeschluss)

(09.09.2025)

(19.09.2025)

Orte

Termin 1: AkzoNobel Schulungszentrum

31515 Wunstorf

Hotel Bullerdieck, 30826 Garbsen

Termin 2: AkzoNobel Schulungszentrum

A-5161 Elixhausen

Romantik Spa Hotel Elixhauser Wirt

A-5161 Elixhausen

630 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)



Unternehmensstrategie – Heute schon an morgen denken

Was bewegt Sie heute als Unternehmer und wie können Sie und Ihr Betrieb den steigenden Ansprüchen und dem Wandel am Markt gerecht werden? Unsere Empfehlung: Gehen Sie strategisch vor!

Für die Moderation dieses Workshops haben wir wieder Wolfgang Bürger und Roland Greppmair der Beratergruppe KERN-Unternehmensnachfolge gewinnen können. In ihrer täglichen Arbeit mit Unternehmerinnen und Unternehmern treffen sie auf erfolgreiche und weniger erfolgreiche Geschäftsmodelle:

Wolfgang Bürger prägen 20 Jahre Erfahrung in der Strategie- und Organisationsentwicklung im Bereich der Genossenschaftsbanken.

Roland Greppmair zeichnet, neben 15 Jahren Erfahrung in der Automotiv-Industrie, die profunde Kenntnis in den Themen Unternehmenskultur, Positionierung und Geschäftsmodellentwicklung aus. Beide begleiten heute mittelständische Unternehmen beim Kauf bzw. Verkauf sowie auch beim innerfamiliären Generationswechsel. Dabei erzählen Sie gerne aus dem „Nähkästchen“ über die eigenen Erfahrungen der Strategieentwicklung und -umsetzung bei KERN.

Ziele des Seminars:

- Sie werfen einen Blick auf Ihr Unternehmen im Kontext von Megatrends, einem massiven Wertewandel und konkreten Veränderungen in der Branche
- Sie erhalten Klarheit über den Nutzen strategischer Unternehmensführung und erhalten praktische Methodenkompetenz für die Umsetzung
- Sie machen Ihr Geschäftsmodell transparent, werden sich über Ihre Positionierung klar und erkennen die spezifischen Herausforderungen von morgen
- Sie erarbeiten bzw. aktualisieren ganz konkret Ihre individuelle Unternehmensstrategie

Das Seminar verbindet herausragende Erfahrungen mit Praxisbeispielen innerhalb und ausserhalb der Branche.

<p>Zielgruppe Inhaber, Unternehmer und Geschäftsführer</p> <p>Referenten Roland Greppmair, Wolfgang A. Bürger, KERN Unternehmensnachfolge</p> <p>Teilnehmerzahl max. 12 min. 6</p>	<p>Termin 03.–04.06.2025 Anreise am Vorabend.</p> <p>Ort Abacco Hotel by Rilano 70825 Korntal-Münchingen</p>	<p>(Anmeldeschluss) (05.05.2025)</p> <p style="text-align: right;">1.794 CHF</p>
---	---	--

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)



Die sachlich optimale Schadenkalkulation

Wird das Geld im Büro oder in der Werkstatt verdient?

Können durch Zusatzarbeiten laut Hersteller mehr AW's/ZE's bzw. Lohnumsatz generiert werden?

Diese und weitere spannende Fragen werden wir in unserem Seminar mit erfahrenen Experten der KFZ-Branche gemeinsam untersuchen und beantworten. Anhand von Praxisbeispielen und deren Auswertung in der Gruppe lernen Sie, wie die Schadenerfassung, die Kalkulation und der Auftragsprozess im Alltag der Reparaturannahme beeinflusst werden können. Die Schulungsinhalte und -themen orientieren sich an Ihren Fragestellungen, der Betriebspraxis und an der Sicht von Auftraggebern. Gerne können eigene Kalkulations-Praxisbeispiele aus Ihrem Betrieb zur Diskussion und für die Teilnehmer im Seminar angewendet werden.

Ziele des Seminars:

- Fahrzeuge schnell und richtig erfassen mit neuesten technischen IT-Möglichkeiten
- Welche Parameter, Vorgaben und Einstellungen im Managementsystem verändern wesentlich Ihre Schadenkalkulation und wie wirkt sich das auf das Betriebsergebnis aus
- Die Aufnahme, Kalkulation und Auswertung eines tatsächlichen Unfallschadens in Gruppenarbeiten
- Wie wichtig sind Nachkalkulationen und deren Margenauswirkung im Lohn- und Materialerlös für das Fortbestehen des Betriebes
- Controlling der Leistungsbilanzen von Betrieben; Teilen des Betriebes, Abteilungen, Teams und Mitarbeitern, als eine Form der Mitarbeiterführung
- Übersicht von Effizienz und Produktivität des Betriebes anhand geeigneter Kennzahlen
- Digitalisierung; was bedeutet dies für das Unternehmen, was ist sinnvoll und wo liegt der Mehrwert für Ihren Betrieb?

Bitte beachten Sie, dass wir zwei getrennte Termine für DAT und AUDATEX anbieten!

Zielgruppe

Mitarbeiter in der Annahme

Referenten

AUDATEX: Matthias Schuckert,
KSR-EDV-Ingenieurbüro GmbH

DAT: Tobias Metzner,
selbstständiger Sachverständiger

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 10 (AUDATEX)

max. 12 | min. 8 (DAT)

Termine

AUDATEX: **05.–06.11.2025** (08.10.2025)

DAT: **25.–26.11.2025** (10.10.2025)

Anreise jeweils am Vorabend.

(Anmeldeschluss)

Orte

AUDATEX: Handwerkskammer zu Köln/
Lindner Hotel Köln City Plaza –
part of JdV by Hyattl, 50672 Köln

DAT: Dorint Main Taunus Zentrum
Frankfurt Am Main
65843 Sulzbach/Ts

900 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



EQ schlägt IQ

Wie „tickt“ mein Kunde und wie kann ich mich optimal darauf einstellen? Kundenspezifisches Verkaufen und Beraten mit dem Persönlichkeits-Modell – EQ schlägt IQ

Jeder Mensch ist individuell und „tickt“ ein bisschen anders. Mal ist man mit dem einen Kunden sofort auf „einer Wellenlänge“ und das Verkaufsgespräch läuft von Anfang an positiv, ein anderes Mal hingegen wird man mit dem Kunden irgendwie nicht „warm“ und es läuft nicht so, wie man das gerne hätte. Warum ist das so? Hintergrund hierzu ist, dass Verkäufer oftmals nicht auf die Persönlichkeit ihres Kunden eingehen – und zwar deshalb, weil sie weder ihre eigene Persönlichkeits-Struktur kennen, noch auf die individuelle Persönlichkeits-Prägung ihrer Kunden eingehen.

Nur wer sich seiner eigenen Verhaltensmuster bewusst ist und auch die seines Kunden richtig einzuschätzen weiss, kann sich optimal und gewinnend auf die Bedürfnisse seiner Kunden einstellen.

Ziele des Seminars:

- **Grundlagen der Persönlichkeits-Struktur:** Sie lernen, wie uns die jeweilige Prägung unserer Persönlichkeits-Struktur beeinflusst und warum wir uns SO oder SO verhalten
- **Eigenes Verhalten in Verkauf/Beratung erkennen:** Sie wissen, wie Sie Ihre eigene Persönlichkeit im Verkauf berücksichtigen und wie Sie Ihre Stärken stärken und Ihre Schwächen schwächen
- **Das Verhalten Ihres Kunden erkennen und verstehen:** Sie erfahren, wie Sie das Verhalten anderer schneller erkennen können, wie die unterschiedlichen Typen im Verkaufsgespräch reagieren und was welcher „Kundentyp“ braucht, um eine Kaufentscheidung zu treffen
- **Unterschiedliche Kundentypen individuell beraten:** Sie lernen, auf Reaktionen des Gesprächspartners selbst so zu reagieren, dass Sie optimal auf den Kunden eingehen und so schneller zum Verkaufsabschluss kommen

In diesem Seminar nimmt Sie Martin Olbrich mit in die Welt der menschlichen Persönlichkeits-Strukturen und Verhaltensmuster.

Hier lernen Sie, wie Sie sich optimal auf die individuelle „Wellenlänge“ Ihrer Kunden einstellen können und so erfolgreicher und schneller zum Abschluss kommen.

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Betriebsleiter, Mitarbeiter in der Fahrzeugannahme und alle interessierten Mitarbeiter

Referent

Martin Olbrich,
Beratung – Training – Coaching

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 9

Termin

26.–27.03.2025

Anreise am Vorabend,
das Seminar endet am 2. Tag
nach dem Mittagessen

Ort

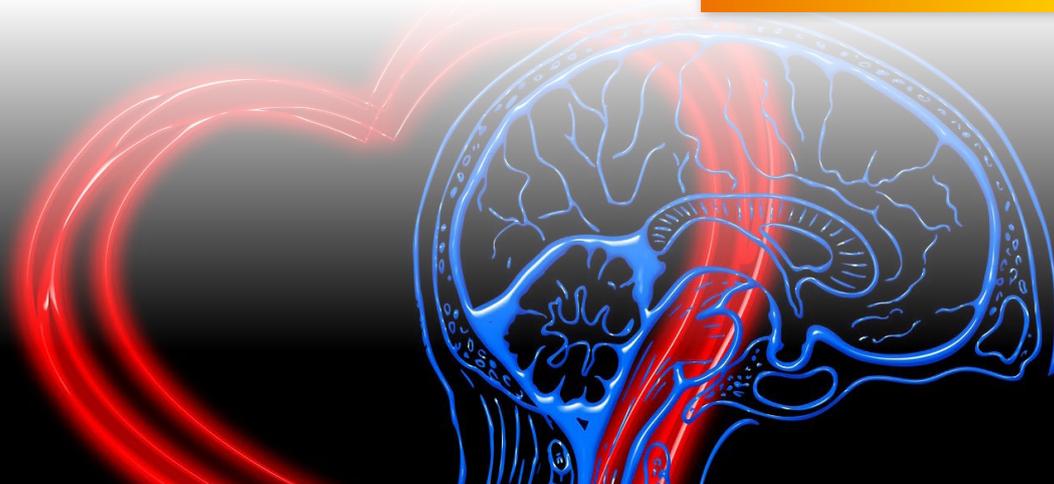
Konsumhotel Dorotheenhof
99427 Weimar

(Anmeldeschluss)

(20.02.2025)

937 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)



Aufbauseminar EQ schlägt IQ:

Verkaufen mit Persönlichkeit oder wie Sie mit „EQ schlägt IQ“ Ihren Verkaufserfolg nachhaltig sichern

In den vergangenen Jahren ist der Verkauf nicht gerade leichter geworden. Die Digitalisierung hat transparentere Märkte geschaffen. Durch die zunehmende Flut an Produkten und Angeboten sind bei vielen Kunden die Bedürfnisse und Vorstellungen in puncto Qualität, Preis und Service gewachsen. Deshalb müssen Verkäufer heute professionell sein, Fachkompetenz besitzen, individuell beraten und überzeugen sowie eine hohe Kundenzufriedenheit aufbauen.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die grundlegenden Techniken und Strategien, um erfolgreich zu verkaufen und Kunden langfristig zu binden, indem sie ihre Kunden besser verstehen und gezielt auf deren Bedürfnisse eingehen.

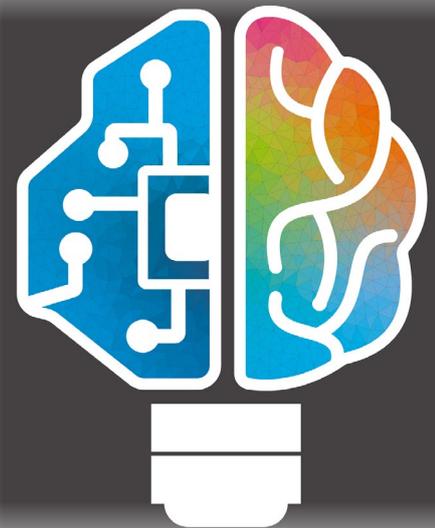
Das DISG-Modell ist ein bewährtes Persönlichkeitsmodell, das hilft, unterschiedliche Verhaltensstile zu erkennen und effektiv zu nutzen.

Ziele des Seminars:

- **Die Psychologie des Verkaufs:** Verständnis der Kundenbedürfnisse und -motivationen, um gezielt darauf einzugehen
- **Kundenprofile erstellen:** Erlernen der Methoden zur Identifizierung des individuellen Verhaltensstils eines Kunden anhand von Kommunikations- und Verhaltensmustern
- **Anpassung der Verkaufsstrategie:** Entwicklung einer individuellen Verkaufsstrategie für jeden Kundenstil, um eine bessere Beziehung aufzubauen und effektiv zu kommunizieren
- **Flexibilität im Verkaufsprozess:** Fähigkeit, den eigenen Verkaufsstil an verschiedene Kunden anzupassen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen
- Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten, um Kunden richtig „abzuholen“, zu überzeugen und Vertrauen aufzubauen
- Erlernen von Verhandlungstechniken, um Win-win-Situationen zu schaffen und erfolgreich abzuschliessen
- **Konfliktlösung und Kundenbindung:** Nutzung des DISG-Modells, um Konflikte zu lösen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen

Unser erfahrener Vertriebs-Trainer und Spezialist für das DISG-Modell, Martin Olbrich, nimmt Sie mit in die Welt des individuellen Verkaufens.

Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Seminar ist die Absolvierung des Seminars „EQ schlägt IQ“!



Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte, Betriebsleiter, Mitarbeiter in der Fahrzeugannahme und alle interessierten Mitarbeiter

Referent

Martin Olbrich,
Beratung – Training – Coaching

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 9

Termin

19. – 20.11.2025

Anreise am Vorabend,
das Seminar endet am 2. Tag
nach dem Mittagessen

Ort

Konsumhotel Dorotheenhof
99427 Weimar

(Anmeldeschluss)

(16.10.2025)

937 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



Online Marketing: Wer sich zeigt, kann gesehen werden!

Sie wissen, dass die Online Präsenz (Social Media, Google, Webseite etc.) in Zukunft eine grosse und wichtige Rolle in Ihrem Unternehmen spielen wird? Wenn nicht, möchte ich Ihnen schon einmal folgendes auf den Weg geben:

Was ist der ROPO-Effekt?

ROPO bedeutet: "research online, purchase offline" – oder auf Deutsch: online recherchieren, offline kaufen. Der potenzielle Kunde sucht zunächst im Internet nach Informationen über Produkte oder Dienstleistungen auf Ihrer Unternehmenswebseite, in sozialen Medien oder in unabhängigen Foren. Ausserdem werden Preise verglichen und Rezensionen/Bewertungen berücksichtigt. Auch mögliche Fachkräfte informieren sich online. Erst dann entscheidet der Interessent, ob er direkt mit Ihrem Unternehmen in Kontakt treten möchte oder nicht.

Inhalte des Seminars:

- Sie kennen die Plattformen zu wenig oder gar nicht?
- Kann Google Ihren Betrieb weiterbringen?
- Sie wissen nicht, wie Sie Social Media richtig aufbauen sollen?
- Pflegen Sie Ihre Online Präsenz, wie Ihren Kundenbereich?
- Sind Sie zu wenig kreativ?

Fragen über Fragen.

Wir helfen Ihnen, das nötige Basiswissen zu erlangen und werden gemeinsam praxisnahe Lösungen erstellen.

Nutzen Sie die Kraft der Online-Präsenz. Lassen Sie uns gemeinsam kreativ sein und werden Sie **SICHTBAR**.

Zielgruppe

Für jeden, der **SICHTBAR** sein will.

Referent

Christian Sidler, Area Sales Manager Direct
VR Switzerland, Akzo Nobel Coatings AG

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 6

Termin

05.06.2025

Anreise am Vorabend.

Ort

Best Western Plus Atrium Hotel, 89075 Ulm

(Anmeldeschluss)

(19.05.2025)

533 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG

Ihr Weg zum attraktiven Arbeitgeber – Die besten Mitarbeiter finden und binden

Der anhaltende Fachkräftemangel stellt nach wie vor viele Unternehmen vor enorme Probleme. Der Wettkampf um die besten Talente ist entbrannt. Unternehmen müssen sich aus der Branche deutlich abheben, um neue motivierte Mitarbeiter zu gewinnen.

In diesem Seminar erfahren Sie Schritt für Schritt, wie Sie als Arbeitgeber zum Leuchtturm werden und Ihre Arbeitgeberattraktivität als entscheidenden Wettbewerbsvorteil nutzen können. Denn nur mit einer starken Arbeitgebermarke bestehen Sie als Unternehmen im Wettstreit um Talente. Weitere Themen wie Mitarbeiterentwicklung, Zielvereinbarung, Einstellungsprozess und vieles mehr werden in diesem Seminar praxisnah präsentiert.

Ziele des Seminars:

Sie erfahren, wie:

- Sie neue Mitarbeiter gewinnen
- Sie Ihre Arbeitgebermarke stärken
- Sie nur noch A-Mitarbeiter einstellen (ABC-Analyse nach Prof. Dr. Knoblauch)
- Sie ein Hochleistungsteam entwickeln
- Sie Mitarbeiter langfristig binden
- Sich Ihr Unternehmen in einen Werbemagneten verwandeln wird und Sie wertvolle Blindbewerbungen von qualifizierten Fachkräften bekommen, die bei Ihnen arbeiten wollen

Darüber hinaus werden Acoat Selected Partner, die bereits seit längerem die "4-Tages-Woche" eingeführt haben, über ihre Erfahrungen und über die Vor- und Nachteile berichten.

Zielgruppe

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer und Personalverantwortliche

Referent

Tobias Messerschmidt,
tempus ABC Personal GmbH

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termin

23. – 24.09.2025

Anreise am Vorabend,
das Seminar endet am
2. Tag nach dem Mittagessen.

Ort

Pentahotel Wiesbaden, 65189 Wiesbaden

(Anmeldeschluss)

(08.08.2025)

989 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG





Mitarbeiterführung – Basis

Die Machtverhältnisse auf dem deutschen Arbeitsmarkt haben sich gedreht. Nicht die Fachkräfte bewerben sich bei Unternehmen, sondern immer mehr Unternehmen müssen sich attraktiv für Bewerber aufstellen. Gerade die KFZ-Branche kämpft um fachlich gut ausgebildete Mitarbeiter.

Noch viel schwieriger ist es jedoch, diese Mitarbeiter langfristig im Betrieb zu motivieren, weiterzuentwickeln und zu halten. Gleichzeitig ist in den nächsten zehn Jahren mit gravierenden Veränderungen durch Digitalisierung und Robotertechnik auf den Arbeitsmärkten zu rechnen. Diese unterschiedlichen Faktoren rufen einerseits grosse Chancen, aber auch Unsicherheiten für die Mitarbeiter und deren Führungskräfte hervor.

Diese grossen Herausforderungen für Führungskräfte werden Sie anhand theoretischer Beispiele, aber vor allem im Rahmen vieler Praxisübungen und in Gruppenarbeit kennenlernen und trainieren, damit Sie es für Ihren Betriebsführungsalltag sofort anwenden können.

Ziele des Seminars:

- Messbarkeit erfolgreicher Mitarbeiterführung
- Gelungenes Konfliktmanagement in Teams
- Führungsakzeptanz bei meinen Mitarbeitern
- Motivation durch Mitarbeiterkommunikation und andere Führungsinstrumente
- Die besten Ideen kommen von meinen Mitarbeitern – richtig Delegieren aber wie?
- Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse und deren Konsequenzen im Betrieb
- Wie akzeptiert bin ich als Führungskraft bei meinen Mitarbeitern und was muss ich ändern?
- Gelungenes Konfliktmanagement in Teams

**Zielgruppe**

Unternehmer, Führungskräfte
und Betriebsleiter

Referent

Benedikt Elles,
Die Verhandlungstechniker

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termine

15.–16.05.2025

Anreise am Vorabend.

(Anmeldeschluss)

(14.04.2025)

Ort

Hotel Wittelsbacher Höh, 97082 Würzburg

889 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)

Mitarbeiterführung – Vertiefung

Die Machtverhältnisse auf dem deutschen Arbeitsmarkt haben sich gedreht. Nicht die Fachkräfte bewerben sich bei Unternehmen, sondern immer mehr Unternehmen müssen sich attraktiv für Bewerber aufstellen. Gerade die KFZ-Branche kämpft um fachlich gut ausgebildete Mitarbeiter.

Noch viel schwieriger ist es jedoch, diese Mitarbeiter langfristig im Betrieb zu motivieren, weiterzuentwickeln und zu halten. Gleichzeitig ist in den nächsten zehn Jahren mit gravierenden Veränderungen durch Digitalisierung und Robotertechnik auf den Arbeitsmärkten zu rechnen. Diese unterschiedlichen Faktoren rufen einerseits grosse Chancen, aber auch Unsicherheiten für die Mitarbeiter und deren Führungskräfte hervor.

Diese grossen Herausforderungen für Führungskräfte werden Sie anhand theoretischer Beispiele, aber vor allem im Rahmen vieler Praxisübungen und in Gruppenarbeit kennenlernen und trainieren, damit Sie es für Ihren Betriebsführungsalltag sofort anwenden können.

Modul 2: Vertiefungsseminar

Ziele des Seminars:

- Erfahrungsaustausch – wie konnte es gelingen, die Inhalte des Basisseminars in den Betriebsalltag umzusetzen bzw. wie wurden diese schon angewendet?
- Mitarbeitergespräche planen, steuern und erfolgreich führen
- Als Führungskraft mit Persönlichkeit überzeugen – dass DISG-Modell
- „Mitarbeitermotivation“ mal anders (z. B. Gesundheit, Entlohnung, Erfolgsprämie)
- Glaubenssätze und Denkblockaden erkennen und vorteilhaft auflösen
- Wie wirke ich als Person – vor einer Gruppe erfolgreich präsentieren
- Fragen, Antworten und Diskussionsrunde mit den Seminartrainern
- Hilfe und Feedback für individuelle Problemstellungen des Führungsalltages bei den Teilnehmern

Da die Module inhaltlich aufeinander aufbauen, ist die Absolvierung des Basisseminars Voraussetzung für die Teilnahme am Vertiefungsseminar.

Zielgruppe Unternehmer, Führungskräfte und Betriebsleiter	Termin 15.–16.10.2025 Anreise am Vorabend.	(Anmeldeschluss) (12.09.2025)
Referent Benedikt Elles, Die Verhandlungstechniker	Ort Mercure Hotel Schweinfurt Maininsel 97421 Schweinfurt	
Teilnehmerzahl max. 12 min. 8		889 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG





Führungsstärken ausbauen mit dem Junior-Business-Programm



	Führung	Verkauf und Marketing	Organisation und Technik
1. Jahr	Sich selbst führen	Grundlagen Verkaufstraining	Welche Softwarelösung passt zu meinem Betrieb?
2. Jahr	Andere kompetent führen	Vertiefung Verkaufstraining	Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz
3. Jahr	Lernen und Arbeiten im Team	Kundenbindung	Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Junior-Business-Programm – 2. Jahr

Drei Themenbereiche über drei Jahre verteilt – das bietet Ihnen das Junior-Business-Programm von Acoat Selected. Speziell für Nachwuchsführungskräfte und junge Unternehmer stehen während der kompakten Seminarwochen folgende Schwerpunkte auf der Agenda:

- Führung
- Verkauf und Marketing
- Organisation und Technik

Die einwöchigen Kompaktseminare bieten Ihnen die Möglichkeit, andere Junioren besser kennenzulernen und sich auszutauschen. Gleichzeitig verringern Sie so deutlich Ihren Reiseaufwand.

Da die Module inhaltlich aufeinander aufbauen, ist ein Einstieg ab dem zweiten Jahr nicht mehr möglich.

Modul 4: Andere kompetent führen

In diesem Modul lernen Sie die wesentlichen Hintergründe für eine positive Mitarbeiterführung kennen. Durch das Nachstellen typischer Situationen aus Ihrem Führungsalltag erhalten Sie ein produktives Feedback, das Ihnen hilft, Ihre Fähigkeiten noch weiter auszubauen und sich auch in schwierigen Situationen immer richtig zu verhalten.

Darüber hinaus gehen wir auf die Arbeitsthemen aus 2021 ein und besprechen, wie diese umgesetzt werden konnten und was sich getan hat.

Modul 5: Vertiefung Verkaufstraining

Hier vertiefen Sie Ihr Wissen über den Verkauf und erweitern Ihr Verhandlungsgeschick. Mit Tipps, Tricks und zahlreichen nützlichen Informationen verfeinern und erweitern Sie Ihr Können im Umgang mit dem Kunden. Dadurch meistern Sie auch schwierige Verkaufssituationen problemlos und erhöhen erfolgreich Ihren Ertrag.

Modul 6: Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz

Sie erhalten Grundwissen über die gesetzlichen Anforderungen und Massnahmen in der Autolackiererei. So gewinnen Sie mehr Sicherheit im Umgang mit rechtlichen Fragen und können in kritischen Situationen schnell und richtig reagieren. Darüber hinaus erhalten Sie in den Bereichen Gesundheit und Umweltschutz wichtige Anregungen, wie Sie im Betrieb Fehler vermeiden und Energie einsparen können.

Zielgruppe Junge Unternehmer, Führungs- und Nachwuchskräfte bis 30 Jahre	Termin 15. – 19.09.2025 Anreise bis 12 Uhr.	(Anmeldeschluss) (16.07.2025)
Referenten Benedikt Elles, Die Verhandlungstechniker Torsten Schmiegel, Umwelt- und Projektberater, Akzo Nobel Coatings GmbH	Ort Frankfurt Messe Affiliated by Meliá 60486 Frankfurt	
Teilnehmerzahl max. 20 min. 13		1.600 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG



BWL kompakt für den Karosserie- und Lackierfachbetrieb

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die betriebswirtschaftlich-kaufmännischen Zusammenhänge, wie Sie ein höheres Betriebsergebnis und effizientere Betriebsabläufe erreichen können. Anhand einer Simulation lernen Sie typische „Stellschrauben“ Ihres unternehmerischen Handelns kennen, die Ihre Buchhaltungspositionen wesentlich beeinflussen bzw. erklären, von was diese abhängig sind. Mit diesem Wissen können Sie selbst Ihren Kostensatz errechnen, Ihre notwendigen Gewinne planen oder zum Beispiel die optimale Mitarbeiteranzahl ermitteln.

Gleichzeitig gibt Ihnen das kaufmännische Werkstattmanagement Sicherheit und Souveränität bei Gesprächen mit Steuerberatern, Lieferanten und Banken. Lernen Sie, Ihre eigenen betrieblich kaufmännischen und leistungsabhängigen notwendigen Kennzahlen zu planen, um sich für die Zukunft besser ausrichten zu können.

Ziele des Seminars:

- Die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) lesen und verstehen
- Branchentypische Kennzahlen des Betriebes/Benchmarking errechnen
- Periodengerechte Umsatz- und Kostenplanung des Betriebes
- Kalkulation des eigenen notwendigen Stundenverrechnungssatzes
- Individuelle Gewinnplanung des Betriebes: Wozu? Wie viel? Warum?
- Die optimale Betriebseffizienz durch 100% Stunden verkaufen
- IT-Voraussetzungen und deren Auswertungsmöglichkeiten

Zielgruppe

Betriebsinhaber und leitende Angestellte im Büro

Referent

Thomas Ramdohr
LackConsulting GmbH

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termine

20.–21.05.2025
Anreise am Vorabend.

Ort

ACHAT Hotel Bremen City
28195 Bremen

(Anmeldeschluss)

(16.04.2025)

977 CHF

[HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG](#)



BWL kompakt Vertiefung für den Karosserie- und Lackierfachbetrieb

In diesem Seminar vertiefen wir mit Ihnen die betriebswirtschaftlich-kaufmännischen Zusammenhänge der BWA und Bilanz aus dem Seminar BWL kompakt. Gemeinsam analysieren wir die Bilanz und setzen uns mit den Bilanzkennzahlen im Handwerk auseinander. Im Weiteren erarbeiten wir die Kommunikationsstrategie mit den Banken und erläutern die Möglichkeiten der Innen- und Aussenfinanzierungsmöglichkeiten.

Ziele und Inhalte des Seminars:

Vertiefung der Bilanzstruktur und der Kennzahlen, für eine Kommunikation mit den Banken auf Augenhöhe.

- Wiederholung BWA und Summen- und Saldenlisten
- Von der BWA zur Bilanz
- Bilanzkennzahlen
- Zusammenarbeit mit der Bank
- Finanzierung

Zielgruppe

Betriebsinhaber und leitende Angestellte
im Büro

Referent

Thomas Ramdohr
LackConsulting GmbH

Teilnehmerzahl

max. 12 | min. 8

Termine

02.12.2025

Anreise am Vorabend.

Ort

ACHAT Hotel Bremen City
28195 Bremen

(Anmeldeschluss)

(30.10.2025)

678 CHF

HIER GEHT'S ZUR ANMELDUNG

4. TECHNISCHE SCHULUNGEN

Inhalt

63 Vorwort

64 Paint PerformAir

66 ColorMatchic

68 Leistungsklassen

69 MIXIT™ – Die digitale Farbtonlösung

70 Unsere Schulungszentren

71 Ihre Ansprechpartner

 Standard Training Program – die Basis

77 STP 01. Effiziente Untergrundvorbereitung

78 STP 02. Effiziente Lackierprozesse

79 STP 03. Spot Repair

 Advanced Training Program – für Spezialisten

80 ATP 01. Digitale Farbtonfindung (Teil 1)

81 ATP 02. Digitale Farbtonfindung (Teil 2)

82 ATP 03. Prüfungsvorbereitung für Auszubildende

 Expert Training Program – für Profis

83 ETP 01. Intelligentes Werkstattmanagement

84 ETP 02. Von Matt- bis Tiefeneffekt

85 Gesundheits- und Arbeitsschutz



ZURÜCK ZUR INHALTSÜBERSICHT

Vorwort

Liebe Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

auch in diesem Jahr stehen die Zeichen auf raschem Wandel und zunehmender Planungsunsicherheit. Wo führt uns das alles hin? Feststeht, dass die Themen Nachhaltigkeit, Effizienz und Digitalisierung aus dem Alltag des Fahrzeug-lackierers nicht mehr wegzudenken sind und uns die steigenden Energie- und Materialkosten, die Forderungen zur Verbesserung der CO₂-Bilanz sowie der zunehmende Facharbeitermangel weiterhin viel Dynamik bescheren werden. Mit dem vorliegenden Technischen Schulungsprogramm stehen wir Ihnen auch 2025 wieder als zuverlässiger Partner zur Seite und versorgen Sie mit einem ausgewogenen Mix aus theoretischem und praktischem Fachwissen, um den vielfältigen Herausforderungen unserer Zeit intelligent, effektiv und ressourcenschonend begegnen zu können.

Nutzen Sie daher unser Schulungsangebot als Plattform für wertvollen Austausch und Blick über den Tellerrand. Wir laden Sie ein, fernab des Tagesgeschäfts zu experimentieren und die Möglichkeiten unserer Produkte sowie unserer Technologien auszureizen. Bestimmt werden Sie neue Erkenntnisse und Tipps für den Alltag mit nach Hause nehmen. Damit das möglich ist, sind die Inhalte des Schulungsprogramms wieder in drei verschiedenen Trainingsstufen aufbereitet, sodass Sie die Fachkenntnisse und praktischen Skills Ihres gesamten Teams nachhaltig fördern und weiterentwickeln können. Ein wichtiger Aspekt, um sich am Markt erfolgreich zu positionieren!

Angesichts der aktuellen Herausforderungen legen wir Ihnen besonders die Schulungsinhalte rund um die digitale Farbtonfindung mit **MIXIT™** und die vollautomatische Mischmaschine **ColorMatchic** ans Herz. Zusammen mit dem **Paint PerformAir** sind sie der Schlüssel, um in Ihrem Betrieb die Arbeitsabläufe zu standardisieren und den gesamten Lackierprozess ressourcenoptimiert, profitabel und in hoher Qualität zu gestalten. Lernen Sie zudem unsere neue Spachtelmasse **UV Putty** zugunsten einer effektiven Kleinschädenreparatur kennen oder wie Sie mit den schnelltrocknenden Produkten der Reihe **Autosurfer Optima** ein perfektes, nachhaltiges Lackierergebnis zugunsten hoher Kundenzufriedenheit erzielen können. In jedem Fall verspricht auch das Jahr 2025 interessant zu werden, in dem wir Ihnen wieder wertvollen Mehrwert bieten.

Was das Format des Technischen Schulungsprogramms betrifft, haben wir uns entschieden, neue Wege zu gehen. Ab 2025 wird es Ihnen ausschliesslich in digitaler Form zur Verfügung stehen – dies ist unser Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit in der Aus- und Weiterbildung. Es genügt ein Klick und Sie gelangen zum Download des Programms.

Wir wünschen viel Spass beim Durchblättern und freuen uns auf ein Wiedersehen im Schulungsjahr 2025.



Amedeo Bonorva
Country Sales Manager VR
Switzerland



Claudio Vietri
Technical Manager Consultant
VR Switzerland



Paint PerformAir

powered by AkzoNobel



Schauen Sie sich
auch den Film auf
YouTube an ▼



PaintPerformAir bringt Rentabilität in die Lackierkabine

Paint Perform Air

Eine leistungsfähige technologische Komponente. In der Lackierkabine und im Lackierprozess spielen zwei Faktoren eine wesentliche Rolle: Luftfeuchtigkeit und Temperatur. Für ein gleichmässiges Lackergebnis müssen sowohl die Drucklufttemperatur als auch die Luftfeuchtigkeit innerhalb eines idealen Bereichs gehalten werden, was normalerweise nicht möglich ist, ohne bestimmte Vorkehrungen zu treffen. Die Kombination aus kontrollierter Wärme und Befeuchtung macht **Paint Perform Air** zu einer wertvollen Ressource für Karosseriewerkstätten, da es immer optimale Arbeitsbedingungen schafft und gleichzeitig dazu beiträgt, die Abluft- und Trocknungszeiten zu verkürzen. Die Hochleistungstechnologie von PPA ermöglicht eine hohe Zuverlässigkeit, Effizienz und Prozessgeschwindigkeit.

Die Profitabilität im Blick

Die Vorteile von **Paint Perform Air** spiegeln sich auch in der Wirtschaftlichkeit des gesamten Lackierprozesses wider. Die Kombination aus der Regulierung von Temperatur und Luftfeuchtigkeit schafft Anwendungsbedingungen, die eine bessere Abdeckung und weniger Overspray ermöglichen. Das spart Zeit und reduziert den Materialverbrauch um bis zu 5–10 %. Durch den Einsatz unserer atmosphärisch trocknenden Klarlacke entfällt das Einbrennen, wodurch die Energiekosten deutlich gesenkt werden können. Der standardisierte Lackierprozess erhöht die Arbeitsqualität und ermöglicht gleichzeitig profitablere Aufträge. In Anbetracht des starken Wettbewerbs und des hohen Kostendrucks im Markt ist dies ein starkes Argument für PPA.

Nachhaltigkeit ist nicht nur eine Herzensangelegenheit

Schaffen Sie ein nachhaltiges Arbeitsumfeld und investieren Sie in moderne technische Ausrüstung, um ressourcenschonende Prozesse zu ermöglichen. Die Energieeffizienz ist ein wichtiger Zukunftstreiber für das Management eines jeden Unternehmens. Mit **Paint Perform Air** können Sie die CO₂-Bilanz Ihres Unternehmens verbessern. Steigen Sie noch heute auf nachhaltige Prozesse um und bleiben Sie auch in Zukunft wettbewerbsfähig.

Vier wichtige Eigenschaften vereint in einem Gerät, das nicht nur die Lackierergebnisse verbessert, sondern sie in jedem Schritt perfektioniert.



Antistatische Wirkung

Durch seine antistatische Wirkung wird eine Oberflächenaufladung auf Kunststoff- und Metalluntergründen vermieden.



Erwärmung

Mit **Paint Perform Air** wird die Druckluft an der Düse auf über 40 °C erwärmt. Dies sorgt für ein weiches Sprühmuster und somit weniger Overspray, glattere Oberflächen und eine höhere Farbübertragungseffizienz.



Befeuchtung

Neben der Erwärmung ermöglicht **Paint Perform Air** auch die Befeuchtung der Druckluft, wodurch diese besser kontrollierbar wird. Dadurch ist der Lackierer weniger abhängig von der Umgebungstemperatur und der vorhandenen Luftfeuchtigkeit.



Anwendung

Stets gleichbleibende, hervorragende Arbeitsbedingungen – bei jedem einzelnen Durchgang!

Standardisiert und perfektioniert, für erstklassige Lackierergebnisse – so kann der Lackierer sein volles Leistungspotenzial frei entfalten.



Das Gerät unterstützt Ihre Nachhaltigkeitsziele, indem es unabhängig von äusseren Einflüssen standardisierte Arbeitsbedingungen schafft. Dies ermöglicht ressourcenschonende Prozesse mit einem zuverlässigen **Ergebnis, das auf Antrieb perfekt ist.**

Mit Paint Perform Air profitieren Sie vom ersten Moment an von wesentlichen Vorteilen

- Es muss kein Basislack-Beschleuniger verwendet werden
- Bessere Deckkraft bei schwierigen Farben
- Weniger Overspray durch weichere Zerstäubung
- Höhere Übertragungseffizienz
- Verbessertes Klarlackauftrag durch verbesserten Basislackprozess
- Verkürzung der Abluft- und Trocknungszeiten
- Deutlich weniger Staubeinschluss
- Vereinfachter und konsistenter Anwendungsprozess

↓ CO ₂	↓ Materialien	€ Rendite
Geringere Temperatur in der Lackierkabine	Optimierte Deckkraft	Energiesparend
Kürzere Trocknungszeiten	Reduzierung von Overspray	Materialkostensparnis
Optimierter Einsatz von Lufttrocknungsprodukten	Weniger Filterwartung in der Lackierkabine	Produktivitätssteigerungen
	Materialersparnis durch Reduzierung des Arbeitsaufwands für Feinarbeiten	Höherer Umsatz und Gewinn



ColorMatchic

Genau, effizient, nachhaltig

Fahrzeuglackierungen



Schauen Sie sich auch den Film auf Youtube an!



**Reduziert
Materialkosten**



**Fördert die
Nachhaltigkeit**



Spart Zeit



**Steigert die
Produktivität**

Auf einen Blick

- Vollautomatisches Mischen
- Kalibriert für das Premium-Produktsortiment auf Wasserbasis von **Sikkens** und **Lesonal**
- Integration mit der **MIXIT** Color-Retrieval Cloud-Applikation
- **Komplette Mischung** in weniger als 5 Minuten
- **Dosierung** bis zu nur **40 ml** möglich
- Dosiermechanismus bis zu **0.015 pro Dosis**, ein Drittel eines Wassertropfens



Beschleunigen Sie den Mischprozess Ihrer Lacke mit ColorMatchic

Ein vollständig integrierter Prozess



Messen

Farbmessung mit dem Spektralphotometer **Automatchic** von AkzoNobel



Auswählen

Wählen Sie Ihre Farbrezeptur aus der cloudbasierten Farbsoftware **MIXIT** aus



Mischen

Mischen Sie mit **ColorMatchic** die ausgewählte Farbe mit höchster Genauigkeit in weniger als 5 Minuten

Höhere Genauigkeit

- Dosiermechanismus mit bis zu 0.015 ml pro Dosis gewährleistet höchste Farbtongenauigkeit für jede Mischung.
- Exakte Reproduzierbarkeit (wenn Sie zusätzliche Farbmengen benötigen, um einen Auftrag zu beenden).

Gesteigerte Effizienz

- Während sich der Lackierer in der Kabine befindet, dosiert die Maschine die Mischung für den nächsten Auftrag und maximiert so Ihre verkauften Arbeitsstunden und beschleunigt den Durchsatz und erhöht letztlich die Rentabilität.
- Keine Mischfehler mehr durch Überdosierung. Es geht keine wertvolle Arbeitszeit beim Nachmischen oder Nachlackieren verloren.

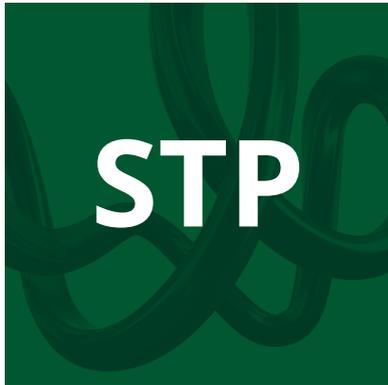
Weniger Abfall

- Kein Materialverlust durch den Wegfall von Mischfehlern, so dass die Abfallmengen reduziert werden.
- Die Möglichkeit, kleinere Mengen von bis zu 40 ml zu mischen, spart Material und reduziert den Abfall.



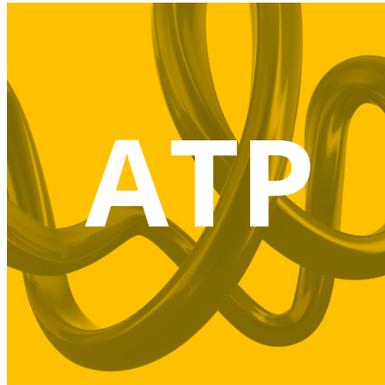


Wir bieten für jeden genau das Richtige.
Entscheiden Sie selbst, was zu Ihnen passt.



**Standard Training
Program – die Basis
für die Fachleute in
ihrem Arbeitsbereich.**

Durch die sich ständig ändernden Anforderungen an die Reparaturlackierung bedingt, durch neue Entwicklungen seitens der Automobilindustrie sowie die Notwendigkeit, in strukturierten Arbeitsprozessen zu arbeiten, haben wir das Standard Training Program entwickelt. Im Rahmen dieser Seminare erfahren Sie alles über effektive Arbeitsmethoden und den richtigen Umgang mit unseren Produkten.



**Advanced Training Program –
Spezialisten, die beabsichtigen,
ihre Kenntnisse und Fähigkeiten
in ihrem Fachgebiet zu erweitern.**

Mit der Advanced Seminarreihe bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich zu speziellen Themenbereichen zu informieren bzw. weiterzuentwickeln. Sei es, das Angebotsspektrum an Ihre Kunden zu erweitern oder den Colorprozess mit innovativer Technologie noch effizienter und profitabler zu gestalten.



**Expert Training Program –
für Profis, die neueste Trends
und Entwicklungen kennen-
lernen möchten.**

Der Experte ist der Antrieb der fachlichen Entwicklung in Ihrem Betrieb. Er steht neuen Entwicklungen offen gegenüber und ist Vorbild für viele Mitarbeiter. Mit der Expert Seminarreihe wollen wir Teilnehmern neue Marktrichtungen, Prozesse und Techniken vermitteln, die ihnen Anstöße geben, in ihrem Unternehmen die fachlichen Belange zu lenken.



MIXIT führt „Painter's choice“ ein

Farbvariantenempfehlungen für schnellere und bessere Farbtonübereinstimmung

Bessere Farbtonabstimmungen mit Variantenempfehlungen auf der Grundlage von Datenanalysen.

Wenn Sie kein Spektralphotometer verwenden können oder kein passendes Spritzmuster zum benötigten Farbton haben, dann kann es schwierig sein, eine geeignete Variante auszuwählen.

Hierbei kann MIXIT Ihnen helfen, indem es die im Markt am häufigsten verwendeten Varianten mit dem Label „Painter's choice“ kennzeichnet und in der Farbtonvariantenansicht anzeigt.

Das Tolle an dieser Funktion ist, dass wir Ihnen zu einer grossartigen Reparatur verhelfen können, indem wir die Möglichkeiten anhand der Häufigkeit, mit der die Varianten auf dem Markt beobachtet wurden, eingrenzen. Wir haben die Erfahrungen Ihrer Kollegen in wertvolle Informationen umgewandelt, so dass Sie Zeit gewinnen und Abfall vermeiden können, unabhängig davon, wer Sie sind, wo Sie sind oder welches Farbton-Tool Sie bevorzugen.



Ausserdem gibt es eine **MIXIT App** für iOS und Android:

www.mixitcloud.com



Hier sehen Sie unsere Empfehlungen:

1. Starten Sie auf dem Startbildschirm den korrekten Farbton, indem Sie die Schlüsselwörter des Fahrzeugs eingeben, das Sie reparieren möchten
2. Klicken Sie auf den Farbton des Fahrzeugs
3. In diesem Variantenbildschirm sehen Sie die 3 meistverwendeten Varianten auf dem Markt, sortiert nach Wahrscheinlichkeit, gekennzeichnet mit dem Label „Painter's choice“.

Die digitalen Farbtonfindungs-Tools von AkzoNobel sind nach wie vor Ihre erste Wahl, aber wenn Sie diese nicht verwenden können, bieten Ihnen die MIXIT "Painter's choice"-Variantenempfehlungen eine bessere Orientierung bei der Auswahl der richtigen Farbtöne für Ihre Reparatur.

Color variants (31)	Variant	Painter's choice	Star
[Color swatch]	TOY1G3(R)	Painter's choice	☆
[Color swatch]	TOY1G3(S5)	Painter's choice	☆
[Color swatch]	TOY1G3(S6)	Painter's choice	☆
[Color swatch]	TOY1G3		☆
[Color swatch]	TOY1G3(B)		☆
[Color swatch]	TOY1G3(B1)		☆



Unsere Schulungszentren – Wir legen Wert auf das Beste

In unseren Schulungsräumen erfahren Sie, unter Anleitung unserer erfahrenen Trainer, alles Wissenswerte rund um das Thema Autoreparaturlackierung. Den praktischen Teil der Seminare absolvieren Sie in einer voll ausgestatteten Werkstatt mit hochmodernen Werkzeugen und Produkten. Hier finden Sie Vorbereitungsplätze mit Absaugung, Hallenbelüftung und Lackierkabinen mit Infrarot-Trocknung. Alles in allem, die beste Plattform Neues zu erlernen und auszuprobieren.

Der Multifunktionsarbeitsplatz in Bäretswil

Von den vielen Vorteilen eines Multifunktionsarbeitsplatzes können Sie sich in Bäretswil überzeugen. Bei entsprechender Ausstattung können am multifunktionalen Arbeitsplatz komplette Lackierprozesse für kleine bis mittlere Schäden, inklusive Trocknung, abgewickelt werden. Computergesteuerte UV- oder Infrarot-Module sorgen dafür, dass die Trocknungsprozesse schnell, sicher und reproduzierbar ablaufen.

Automotive Training Center



AkzoNobel

Schulungszentrum Stuttgart

Akzo Nobel
Coatings GmbH
Kruppstrasse 30
70469 Stuttgart



Schulungszentrum Elixhausen

Akzo Nobel
Coatings GmbH
Aubergstrasse 7
A-5161 Elixhausen



Schulungszentrum Wunstorf

Akzo Nobel
Coatings GmbH
Werner-von-
Siemens-Strasse 13
31515 Wunstorf



Schulungszentrum Bäretswil

Akzo Nobel
Coatings AG
Bereich Vehicle
Refinishes
Adetswilerstrasse 4
CH-8344 Bäretswil



Ihre Ansprechpartner

ATC & Trainings Coordinator:



Claudio Vietri

Technical Manager Consultant VR Switzerland

E claudio.vietri@akzonobel.com

Für Schulungsinhalte:



Albert Betger

Technischer Trainer

E albert.betger@akzonobel.com



Hermann Hölzl

Technischer Trainer Color IT

E hermann.hoelzl@akzonobel.com

Für Anmeldungen und Fragen zu Seminaren:



Rita D'Angelo

Schulungsverantwortliche

T +41 44931 44 11

E seminare-schweiz@akzonobel.com



Impressionen von unseren Schulungen



Tauche ein in lebendige Lernwelten, die dich inspirieren und begeistern. Unsere technischen Trainer teilen ihr Wissen mit Leidenschaft. Die innovativen Trainings bieten ein breites Spektrum an Möglichkeiten, um deine Fähigkeiten zu erweitern und deine Ziele zu erreichen.





92%
Ihr KPI für die
Karosseriewerkstatt

Ändern Sie Ihre Arbeitsweise

Refinish+ ist AkzoNobel's digitale Plattform für Karosserie- und Reparaturwerkstätten zur Optimierung der Geschäftsergebnisse.

Mit einer einzigen Anmeldung haben Sie Zugriff auf alle digitalen Lösungen von AkzoNobel. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, die Software von Drittanbietern zu integrieren, um ein nahtloses digitales Erlebnis zu schaffen. Definieren Sie KPIs, verfolgen Sie die Unternehmensleistung und vergleichen Sie Ihre Lackierbetriebe – Refinish+ verwandelt Daten in Erlebnisse.

**Sind Sie bereit für die digitale Transformation?
Erfahren Sie mehr unter www.refinishplus.com**

Refinish+

Das digitale Portal für Ihren Karosseriebetrieb

AkzoNobel





Salcomix® – Universell und flexibel

Salcomix von AkzoNobel ist ein massgeschneidertes Farbmischsystem, das hauptsächlich für industrielle und gewerbliche Anwendungen entwickelt wurde.

Es zeichnet sich durch seine Flexibilität und Anpassungsfähigkeit aus und bietet eine breite Palette an Qualitäten, die speziell auf individuelle Bedürfnisse abgestimmt werden können.

Das Salcomix-System kombiniert eine Vielzahl an Pigmenten mit verschiedenen Bindemitteln, um massgeschneiderte Farbtonauswahl zu ermöglichen und eine hohe Vielseitigkeit für verschiedene Oberflächen und Einsatzbereiche zu bieten.

Als Teil des Portfolios von AkzoNobel profitiert Salcomix von der langjährigen Erfahrung des Unternehmens in Lacktechnologie und Innovation und ist somit eine zuverlässige Wahl für professionelle Beschichtungen, bei denen Leistung und massgeschneiderte Farbtonauswahl und Qualität im Vordergrund stehen.



Diese Kundenprojekte wurden
mithilfe von Salcomix umgesetzt.





Effiziente Untergrundvorbereitung

Zielgruppe

Technische Fachkräfte, die in der Lackiervorbereitung tätig sind.

In diesem Seminar stehen die Prozesse in der Vorbereitung zur Decklackierung im Vordergrund. Der effiziente Umgang, die Auswahl der richtigen Methoden und Materialien reduzieren den Zeitaufwand pro Reparatur und garantieren perfekte Ergebnisse.

Inhalte

- Der Werkstoff Mix moderner Fahrzeuge – Einflüsse verschiedener Materialien
- Fahrzeugradar- und Sensortechnologie- Auswirkungen auf die Reparatur
- Der Zeitfresser Schleifen – effizient, hochwertig, nachhaltig dargestellt
- Innovative Spachteltechnologien mit Evercoat Produkten
- Grundmaterialien in sinnvolle Verarbeitungsprozesse integriert
- Informationen zur E-Mobility (Umgang mit E-Fahrzeugen)
- Optimierung von Prozessen durch UV-Technologie
- Gesundheitsschutz und Arbeitshygiene

Ziel

Optimierte Arbeitsmethoden verkürzen die Prozesszeiten und erleichtern die Verarbeitung. Ein sinnvoller Produktmix verstärkt diesen Effekt enorm. Sie sparen Zeit und reduzieren Kosten. So erreichen Sie wirtschaftlichere Arbeitsabläufe bei hoher Qualität.

Termine Sikkens-Schulungen



05.03. – 06.03.2025	Bäretswil
10.11. – 11.11.2025	Bäretswil

Dauer

2 Tage

Preis mit Übernachtung

CHF 410.–

ohne Übernachtung

CHF 330.–

Technischer Trainer

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG





Effiziente Lackierprozesse

Zielgruppe

Technische Fachkräfte aus dem Bereich Decklackierung.

Sie lernen die komplexen Vorgänge zur Reparaturlackierung kennen und sind nach dem Training in der Lage, die Decklacksysteme wirtschaftlich einzusetzen und Ihren Arbeitsablauf im Hinblick auf Zeit, Kosten und Flexibilität weiter zu optimieren.

Inhalte

- Über den Untergrund zum perfekten Farbton
- Der strukturierte Colorprozess
- Die effiziente Nass-in-Nass Methode für Neuteile
- Paint PerformAir-Innovation für Ihre Profitabilität
- Verarbeiten der aktuellen Basislacksysteme / Einsatzgebiete der verschiedenen Klarlacksysteme
- Empfohlene Einzel- und Gesamtschichtdicken
- Besonderheiten von 3-Schicht-Lackierungen
- Trainieren der Einblendtechnik

Ziel

Sie setzen gezielt die richtigen Lackmaterialien sowie das Lackierzubehör für den jeweiligen Reparaturprozess ein und erzielen somit einen höheren Kabinendurchsatz. Dadurch optimieren Sie Ihre Betriebsabläufe und erhöhen Ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Termine Sikkens-Schulungen



27.03. – 28.03.2025	Bäretswil
08.09. – 09.09.2025	Bäretswil

Dauer

2 Tage

**Preis
mit Übernachtung**
CHF 410.–

ohne Übernachtung
CHF 330.–

Technische Trainer

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG



Spot Repair

Zielgruppe

Technische Fachkräfte mit wenig Erfahrung in diesem Arbeitsgebiet.

Bei der Reparatur von Kleinschäden spielt beim Fahrzeughalter der Nachhaltigkeitsgedanke eine grosse Rolle. Erweitern Sie Ihr Angebot um Spot Repair und nutzen Sie dies als Vorteil. Der Teilnehmer erhält Kenntnisse über die Technik und sämtliche Arbeitsverfahren, Geschwindigkeit und Präzision stehen dabei im Vordergrund.

Inhalte

- Der Reparaturprozess von Kleinschäden
- Definition der möglichen Reparaturzonen und deren Umsetzung
- Innovative Spachteltechnologien mit Evercoat Produkten
- Der Spot Repair Arbeitsplatz im Werkstattssystem
- Fahrzeugradar- und Sensortechnologie – Auswirkungen auf die Reparatur
- Praxisgerechte Ausführung von Kleinschadenreparaturen
- Der Reparaturprozess für Scheinwerfer
- Einsatz von UV-Füller
- Produkte und Methoden zum perfekten Finish
- Gesundheitsschutz und Arbeitshygiene

Ziel

Durch eine schnelle und kostengünstige Kleinschadenreparatur bieten Sie Ihren Kunden mehr Flexibilität. Sie eröffnen sich neue Geschäftsfelder und können dadurch Ihre Auslastung und damit Ihren Gewinn erhöhen.

Termine Sikkens-Schulungen



07.04. – 08.04.2025	Bäretswil
27.10. – 28.10.2025	Bäretswil

Dauer

2 Tage

Preis mit Übernachtung
CHF 410.–

ohne Übernachtung
CHF 330.–

Technische Trainer

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG





Digitale Farbtonfindung Automatchic und MIXIT™ (Teil 1)

Zielgruppe

Technische Fachkräfte, die sich mit der Farbtonvorbereitung beschäftigen.

Aller Anfang ist schwer — aber nicht mit dem Seminar Automatchic und der cloudbasierten MIXIT™ Software. Das Seminar vermittelt Einsteigern Schritt für Schritt und von Grund auf den Umgang mit der Farbtonfindungssoftware und dem Farbtonmessgerät Automatchic Vision. Sind Software und Farbtonmessgerät gemeinsam im Einsatz, bieten sie eine Vielzahl von Möglichkeiten, die Farbtöne zu perfektionieren. Dazu gehören die Verwaltung bestehender und neuer Farbtöne sowie der Zugriff auf die umfangreiche Online Datenbank und vieles mehr. Wir halten Sie immer auf dem neusten Stand und zeigen Ihnen mit der MIXIT™ Software die Zukunft der Farbtonfindung.

Inhalte

- MIXIT™ – Einführung in die Bedienung der Software
- Grundlagen der Farbmetrik
- Automatchic Vision – Einführung in die Anwendung des Farbtonmessgerätes sowie sein Einsatz in Kombination mit MIXIT™
- Farbtöne optimieren und korrigieren
- Nutzen der eigenen digitalen Farbtondatenbank in MIXIT™

Ziel

Sie finden schneller und einfacher zum richtigen Farbton. Dadurch vermeiden Sie Mehrarbeit, gleichzeitig werden Sie dem Ziel „einer unsichtbaren Reparatur“ gerecht und fördern somit die Kundenzufriedenheit.

Termine Sikkens-Schulungen



26.05.–27.05.2025	Bäretswil
24.11.–25.11.2025	Bäretswil

Dauer

2 Tage

Preis mit Übernachtung

CHF 410.–

ohne Übernachtung

CHF 330.–

Technische Trainer

Hermann Hölzl,
Akzo Nobel Coatings GmbH

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG



Digitale Farbtonfindung

Der Prozess in der Werkstatt (Teil 2)

Zielgruppe

Technische Fachkräfte, die sich mit der Farbtonvorbereitung beschäftigen.

Es setzt immer Fachwissen voraus, aus der heutigen Vielzahl von Serienfarbtönen die richtigen Farbnuancen zu bestimmen. In diesem Training zeigen wir Ihnen, wie Sie in einem strukturierten Colorprozess schnell und ohne Verzögerungen zum perfekten Farbton kommen.

Inhalte

- Entwicklung und Entstehung von Farbtönen
- Vorstellung der Colortools für die Werkstatt
- Die digitale Farbtonsuche mit MIXIT™ – arbeiten mit der eigenen Datenbank
- Voraussetzungen für die visuelle Farbtonbeurteilung
- Eigenschaften der Mischfarben und Übungen mit praxisgerechten Beispielen

Ziel

Der richtige Einsatz der Colortools in Verbindung mit einem strukturierten Colorprozess gewährleisten perfekte Ergebnisse. Dadurch vermeiden Sie Mehrarbeit, gleichzeitig werden Sie dem Ziel „einer unsichtbaren Reparatur“ gerecht und fördern somit die Kundenzufriedenheit.

Termine Sikkens-Schulungen



02.06. – 03.06.2025	Bäretswil
13.01. – 14.01.2026	Bäretswil

Dauer

2 Tage

Preis mit Übernachtung

CHF 410.–

ohne Übernachtung

CHF 330.–

Technische Trainer

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG





Prüfungsvorbereitung für Auszubildende

Zielgruppe

Auszubildende/Lehrlinge, die vor der Lehrabschlussprüfung stehen.

In diesem Training werden Auszubildende und Lehrlinge speziell auf die Prüfung vorbereitet.

Inhalte

- Anfertigen von Reparaturlackierungen unter Prüfungsbedingungen
- Planung von Arbeitsabläufen und -prozessen

Ziel

Sie sind für Ihre Lehrabschlussprüfung perfekt vorbereitet.

Termine Sikkens-Schulungen



03.04. – 04.04.2025	Bäretswil
24.04. – 25.04.2025	Bäretswil

Dauer

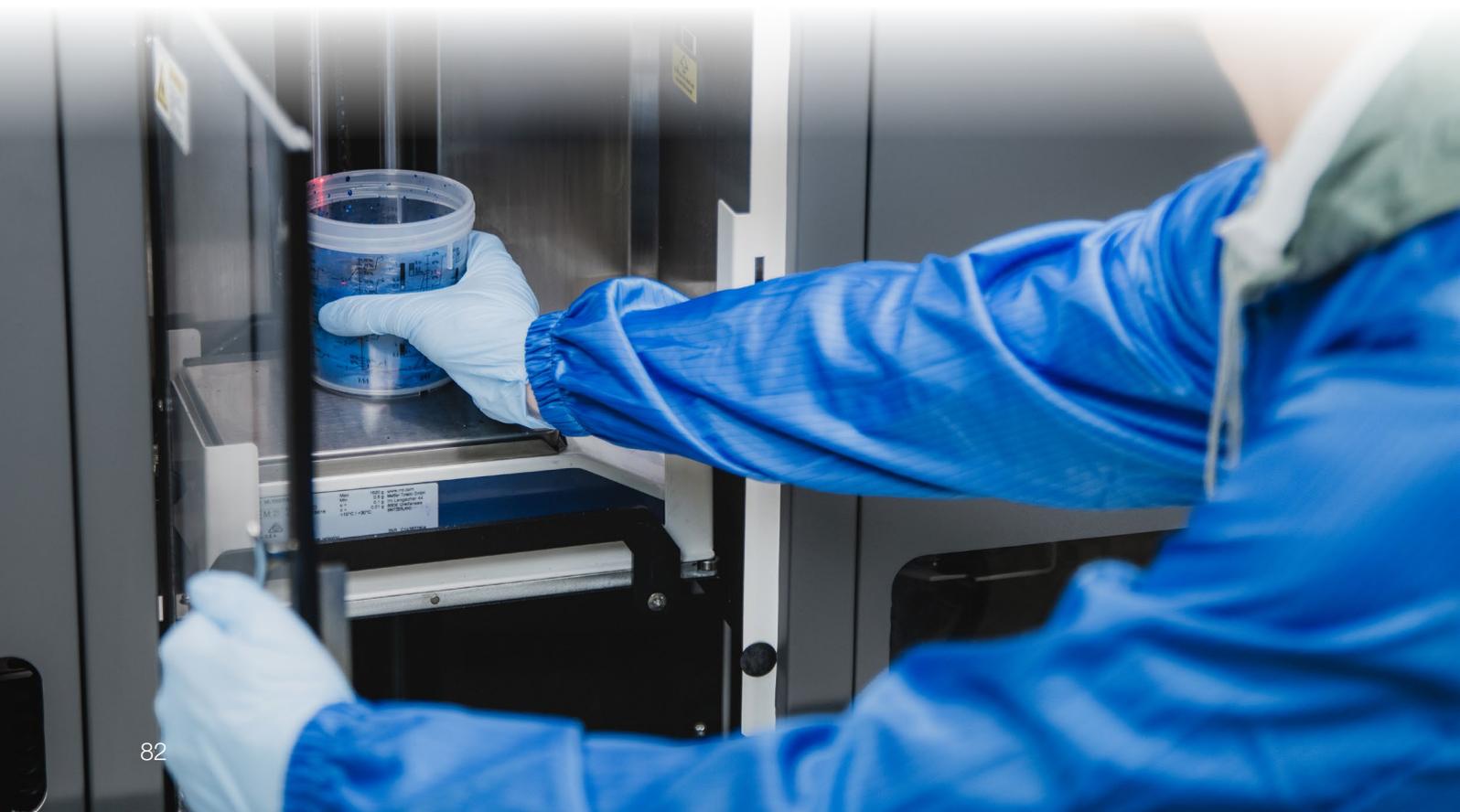
2 Tage

**Preis
mit Übernachtung**
CHF 410.–

ohne Übernachtung
CHF 330.–

Technische Trainer

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG



Intelligentes Werkstattmanagement

Zielgruppe

Betriebsinhaber, Meister und leitende Angestellte im Lackierbereich.

Hier stehen die Strukturierung und Optimierung der Arbeitsprozesse von Karosserie- und Lackierwerkstätten im Vordergrund, die von der Annahme des Fahrzeugs bis hin zur Übergabe an den Kunden reichen.

Inhalte

- Der strukturierte Annahmeprozess
- Grundlagen im Umgang mit Schadensteuern, Versicherungen etc.
- Ersatzteilebeschaffung und -organisation
- Steuerung der Aufträge in die Werkstatt (Jobmix)
- Informationen für die Mitarbeiter in der Werkstatt
- Digitale Farbtonfindung
- Differenzierung und Kapazität der Arbeitsplätze
- Ausrüstungsgegenstände und Werkzeuge
- Standard- und alternative Reparaturmethoden
- Der richtige Reparaturprozess für den jeweiligen Schadensfall

Ziel

Sie erhalten wertvolle Tipps zur Gestaltung effizienter Büro- und Werkstattprozesse. Zudem optimieren Sie die Kommunikation zwischen der Kundenannahme

Termine Sikkens-Schulungen



11.09. – 12.09.2025

Spiez

Dauer

2 Tage

Preis mit Übernachtung

CHF 510.–

ohne Übernachtung

CHF 410.–

Technische Trainer

Christian Sidler, Claudio Vietri und Patrick Balmer

Ort

Carrosserie Spiez AG,
Industriestrasse 24, 3700 Spiez



Von Matt- bis Tiefeneffekt Reparatur moderner Effektlackierungen

Zielgruppe

Technische Fachkräfte aus dem Bereich Decklackierung.

Neben den „normalen“ Lackierungen hinaus werden Fahrzeuge immer häufiger mit Sonderlackierungen wie Dreischicht-Candy Colors, eingefärbten Klarlacken und matten Lackierungen – mit und ohne Struktur – lackiert. In diesem Seminar werden die besonderen Anforderungen, die an die fachgerechte Reparatur gestellt werden, geschult.

Inhalte

- Aktuelle Farbtontrends in der Automobilbranche
- Die „unsichtbare“ Reparatur von Matt- und Strukturlackierungen
- 3-Schicht Effektlackierung in der Praxis
- Gesundheits-, Arbeitsschutz und Sicherheit

Ziel

Sie lernen die veränderten Reparaturabläufe kennen, vergrössern Ihr Fachwissen und trainieren die Schritte, die eine, zur Originallackierung unsichtbare und fachgerechte Reparaturlackierung ermöglichen.

Termine Sikkens-Schulungen



23.06. – 24.06.2025	Bäretswil
15.12. – 16.12.2025	Bäretswil

Dauer

2 Tage

**Preis
mit Übernachtung**
CHF 410.–

ohne Übernachtung
CHF 330.–

Technische Trainer

Claudio Vietri,
Akzo Nobel Coatings AG



Gesundheits- und Arbeitsschutz

Höchste Aufmerksamkeit für sicheres Arbeiten.

Oberste Priorität und absolute Notwendigkeit sind die entscheidenden Schlagworte, die AkzoNobel beim Thema Gesundheits- und Arbeitsschutz vertritt. Um Lackier- und Karosseriefachbetriebe auf ganzer Linie dabei zu unterstützen, ihren Mitarbeitenden ein Maximum an Arbeitssicherheit zu gewährleisten, erfüllen alle unsere Produkte höchste Qualitätsstandards in den Bereichen Sicherheit, Gesundheitsschutz und Verarbeitung.

- Mit unseren Betriebsanweisungen, Sicherheitsdatenblättern und vielen technischen Informationen möchten wir Ihren Arbeitsprozess sicherer machen.
- Durch unser Zusatzangebot an hochwertigem Zubehör schaffen wir rundum mehr Schutz und Sicherheit in der Werkstatt.

So gelingt es uns, Schritt für Schritt, die Aufmerksamkeit für dieses wichtige Thema zu erhöhen und durch unsere Produkte mehr Sicherheit in den Arbeitsalltag zu bringen.

Dabei setzen wir unser Augenmerk besonders auf die persönliche Schutzausrüstung:

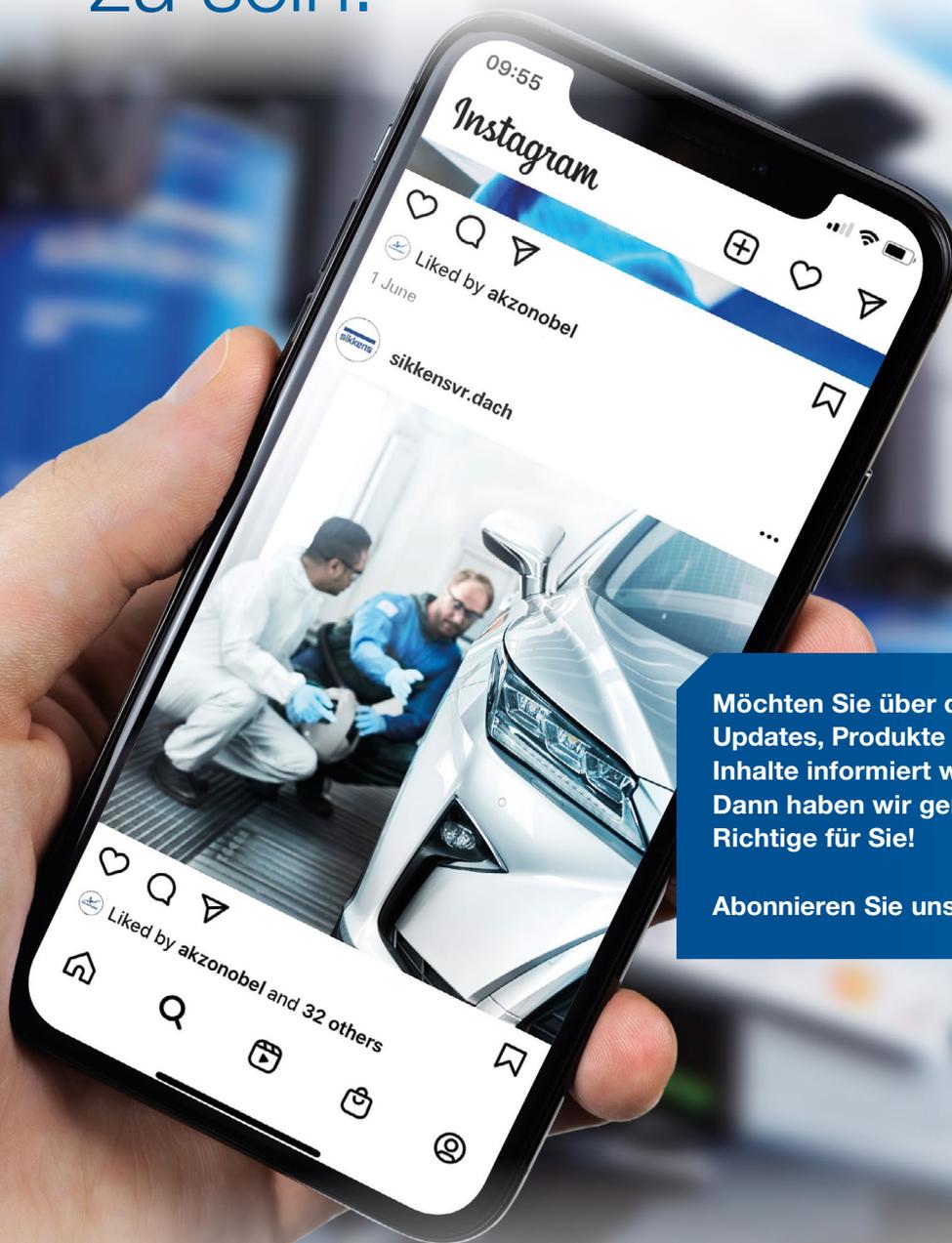
- Hauben-Systeme bieten einen optimalen Atemschutz und bewahren vor Augenschädigung durch Lackpartikel.
- Die richtige Schutzkleidung schafft Sicherheit. Dazu gehören insbesondere Lackieroveralls, Sicherheitsschuhe, Handschuhe und Schutzbrillen.
- Der umfassende Hautschutz mit entsprechenden Reinigungs- und Pflegeprodukten bildet hier einen weiteren Baustein.
- Die ordnungsgemäße technische Ausstattung wie z. B. Filtereinheiten und UV-Sichtschutz runden den Gesundheitsschutz in der Lackierwerkstatt ab.

Nutzen Sie die Vorteile, die wir Ihnen bieten und bleiben Sie gemeinsam mit uns auf der sicheren Seite.





Was passiert bei AkzoNobel? Folgen Sie uns auf Social Media, um immer auf dem neuesten Stand zu sein.



Möchten Sie über die neuesten Updates, Produkte und interessante Inhalte informiert werden? Dann haben wir genau das Richtige für Sie!



Abonnieren Sie unseren Newsletter!



 sikkensvr.dach



 sikkensvr.dach

5. MARKETING

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Vielzahl von Werbemitteln, die Sie entweder im Acoat Selected Design bestellen oder zusätzlich mit Ihrem Firmenlogo bedrucken lassen können.

Inhalt

- 88 Acoat Selected Hissfahnen
- 89 Fahnenmasten
- 89 Spiegelanhänger
- 90 Werbeartikel
- 94 Allgemeine Informationen



[ZURÜCK ZUR INHALTSÜBERSICHT](#)



Acoat Selected Hissfahnen

Machen Sie Ihr Unternehmen nach aussen hin sichtbar, zeigen Sie Ihren Kunden mit einem werbewirksamen Motiv, dass Sie der Profi sind! Dank modernstem Siebdruckverfahren besticht der hochwertige Stoff durch brillante Farben mit spiegelbildlicher Sichtbarkeit der Rückseite. Ringsum mit einer Doppelnaht gesäumt, werden diese Fahnen den höchsten Ansprüchen gerecht.

Die Hissfahnen sind wasser- und lichtecht sowie schmutzabweisend imprägniert. Alle Fahnen sind im Hochformat und haben die Grösse von ca. 150 cm x 300 cm

Es gibt zwei verschiedene Motive der Acoat Selected Fahne:

- Standardfahne
- Caravan Repair Network Fahne

Für beide Motive gibt es die Hissfahnen in zwei verschiedenen Varianten:

Flutterfahne:

Die Flutterfahne ist an der Mastseite links mit besonders stabiler Verstärkung und korrosionsfreien Kunststoffkarabinerhaken versehen.

Auslegerfahne:

Die Auslegerfahne ist nicht nur am Mast befestigt, sondern auch quer dazu an einem Ausleger. Durch einen Hohlraum an der oberen Seite kann sie über den Ausleger gestülpt werden. Vorteil ist, dass die Flagge durch den Ausleger auch bei Windstille gut erkennbar ist.



Standardfahne
BESTELLEINHEIT
 1 Stück

30 EURO

Caravan Repair Network Fahne
BESTELLEINHEIT
 1 Stück

40 EURO

INDIVIDUELLER EINDRUCK NICHT MÖGLICH

HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR



Acoat Selected

CARAVAN REPAIR NETWORK



Spiegelanhänger

Spiegelanhänger mit praktischer
Faltbox für kleine Aufmerksamkeiten
an Ihre Kunden. Auf der Rückseite
befinden sich hilfreiche Tipps für
eine entspannte Fahrt.

In den drei Farbvarianten möglich.



OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 100 Stk.

125 CHF

MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 4-FARBIG (4C)

500 Stk.

900 CHF

1.000 Stk.

1.250 CHF

2.000 Stk.

1.650 CHF

LIEFERZEIT:

ca. 3–4 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR

Fahnenmasten

Als zusätzliches Equipment für Ihren Aussenauftritt können Sie die abgebildeten Fahnenmasten direkt über unseren Lieferanten „Die Werbepioniere“ bestellen:

- Fahnenmast ZI 75, 7 m für Flatterfahnen
- Fahnenmast ZA 75, 7 m für Auslegerfahnen
- Bodenhülse, 75er für Fahnenmasten

PREISE ERHALTEN SIE AUF ANFRAGE!

HIER GEHT'S ZUR ANFRAGE

Wichtig: Die Masten und Bodenhülsen können nicht über Acoat Selected abgerechnet werden. Ihre Anfrage leiten wir direkt weiter. Von „Die Werbepioniere“ erhalten Sie Detailinformationen und Preise. Auch die weitere Abwicklung, Versand und Rechnungsstellung erfolgen über „Die Werbepioniere“.



Werbeartikel

Design-Eiskratzer

Dieser besonders formschöne und handlich griffige Eiskratzer macht in der kalten Jahreszeit das Rennen und verschafft Ihnen den perfekten Werbeauftritt! Er ist in blau oder orange erhältlich.

**OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK**1 VE = 50 Stk. **90 CHF****MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 1-FARBIG (1C)**250 Stk. **650 CHF**500 Stk. **975 CHF****LIEFERZEIT:**

ca. 3 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

[HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR](#)

Parkscheibe

Präsentieren Sie sich mit der Parkscheibe am Ort des Geschehens Ihrer Dienstleistungen – im Auto!

**OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK**1 VE = 50 Stk. **125 CHF****MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 1-FARBIG (1C)**250 Stk. **725 CHF**500 Stk. **1.200 CHF****LIEFERZEIT:**

ca. 4 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

[HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR](#)

Werbeartikel

Feuerzeuge

Bleiben Sie bei Ihren Kunden präsent.
Mit einer zündenden Idee!

Die Feuerzeuge gibt es in Blau oder Silber.



OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 50 Stk. **55 CHF**

MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 1-FARBIG (1C)

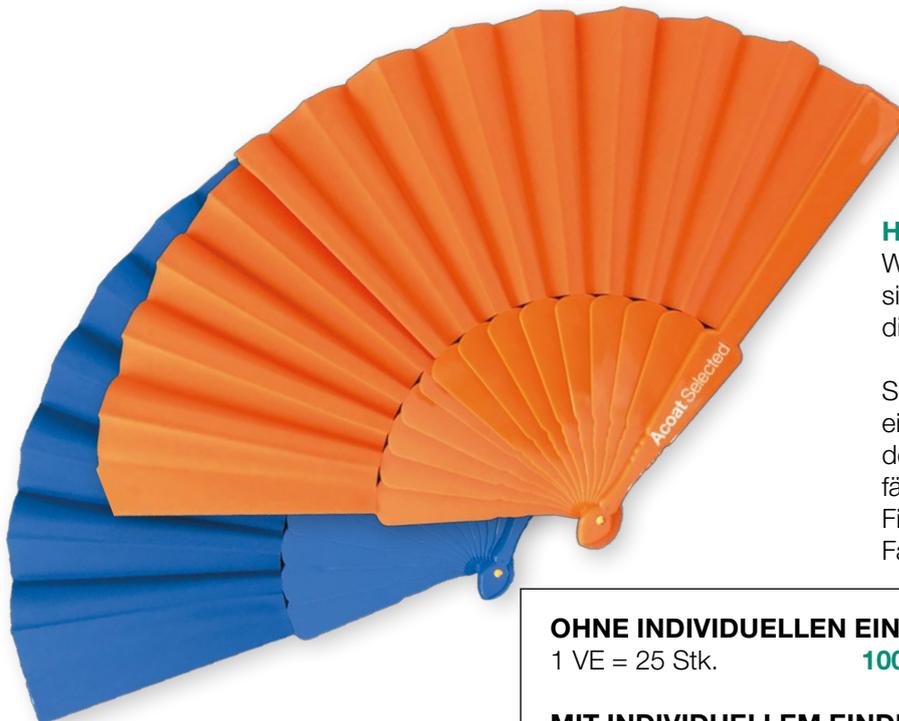
500 Stk. **625 CHF**

1.000 Stk. **1.000 CHF**

LIEFERZEIT:

ca. 3–4 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR



Handfächer

Wenn es heiss wird,
sind sie wieder gefragt,
die Handfächer.

Schenken Sie Ihren Kunden
eine angenehme Brise mit
dem Acoat Selected Hand-
fächer oder einem mit Ihrem
Firmenlogo bedruckten
Fächer.

OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 25 Stk. **100 CHF**

MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 1-FARBIG (1C)

100 Stk. **600 CHF**

250 Stk. **1.250 CHF**

LIEFERZEIT:

ca. 2–4 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

Platz für Ihr Logo

HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR



Werbeartikel



Sportflasche Sky

Immer im Auto oder in der Tasche ...

Ihre Werbung auf einem nützlichen Begleiter, den man gerne bei sich hat! Einwandige Flasche aus Aluminium mit Schraubdeckel. Der Deckel verfügt über einen Griff aus Kunststoff für einfaches Tragen. Das Fassungsvermögen beträgt 650 ml.

OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 24 Stk.

210 CHF

MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 1-FARBIG (1C)

50 Stk.

600 CHF

100 Stk.

950 CHF

LIEFERZEIT:

ca. 2–3 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

[HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR](#)



Taschenschirm

Lassen Sie Ihre Kunden nicht im Regen stehen!

Schenken Sie Ihnen den kompakten, dunkelblauen Vollautomatik Taschenschirm.

Er ermöglicht ein automatisches Öffnen und Schliessen per Knopfdruck.

OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 12 Stk.

175 CHF

MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK – 1-FARBIG (1C)

48 Stk.

900 CHF

96 Stk.

1.425 CHF

LIEFERZEIT:

ca. 2–3 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

[HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR](#)

Werbeartikel

Kugelschreiber

Der Kugelschreiber aus Aluminium mit blauer Grossraummine ist immer wieder nützlich und daher zeitlos. Es gibt ihn in Blau oder Silber.



OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 100 Stk. **125 CHF**

KUGELSCHREIBER BLAU MIT INDIVIDUELLER GRAVUR IN WEISS

500 Stk. **800 CHF**

1.000 Stk. **1.400 CHF**

KUGELSCHREIBER SILBER MIT INDIVIDUELLEM EINDRUCK IN BLAU

500 Stk. **750 CHF**

1.000 Stk. **1.300 CHF**

LIEFERZEIT:

ca. 4 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe

[HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR](#)

OHNE INDIVIDUELLEN EINDRUCK

1 VE = 50 Stk. **140 CHF**

MIT INDIVIDUELLER GRAVUR

(ohne Acoat Selected Logo)

500 Stk. **1.500 CHF**

LIEFERZEIT:

ca. 2-3 Wochen nach Erteilung der Produktionsfreigabe



Stickit – Einkaufswagenentriegler

Als Schlüsselanhänger mit integriertem Einkaufschip ist dieser nützliche Helfer aus Metall für Ihre Kunden immer parat und somit für Sie ein langlebiger Werbeartikel.

[HIER GEHT'S ZUM BESTELLFORMULAR](#)



Marketing- und Kommunikationsmaterial mit Acoat Selected Branding

Für die Gestaltung und Produktion Ihrer Acoat Selected Printmedien und Werbemittel arbeiten wir mit zwei verschiedenen Produktionspartnern zusammen:

Acoat Selected Streuartikel:

MS-Print
Voithstrasse 8/1
71640 Ludwigsburg
Tel. +49 (0) 71 41 - 85 10 0
Fax +49 (0) 71 41 - 85 10 30
Mail akzonobel@ms-print.de

Acoat Selected Spiegelanhänger:

Systemedia GmbH
Dachsteinstrasse 3
75449 Wurmberg
Fax +49 (0) 70 44 - 9 17 71 610
Mail info@systemedia.de

Bitte nutzen Sie hierfür die Bestellmöglichkeiten auf <https://www.acoatselected.de/marketing>

Bestellungen von Lagerware ohne Individualisierungswunsch werden direkt an Sie verschickt. Bei Individualisierungen wird unser Produktionspartner direkt Kontakt mit Ihnen aufnehmen, um weitere Details wie Logo, Farbe, Texte etc. zu besprechen.

Die Mindestbestellmengen für einen individuellen Eindruck variieren. Diese Mengen sind direkt bei den jeweiligen Werbemitteln genannt. Auch finden Sie hier die Lieferzeiten.

Hinweis:

Technische Abwicklung und Korrekturabzug erfolgen durch die oben genannten Produktionspartner. Vor der Drucklegung/Produktion erhalten Sie einen Korrekturabzug per E-Mail (als PDF) zugesandt. Nachdem Sie diesen Korrekturabzug freigegeben und damit Produktionsfreigabe erteilt haben, gehen Ihre bestellten Artikel in die Produktion. Die angegebenen Lieferzeiten gelten ab dem Tag Ihrer Freigabe.

Die Rechnungsstellung der in dieser Broschüre gelisteten Artikel erfolgt in Euro über das Acoat Selected Partnerprogramm der Akzo Nobel Coatings GmbH.



6. ALLGEMEINES



ZURÜCK ZUR INHALTSÜBERSICHT



Rahmenbedingungen/AGB

Seminar- und Trainingskosten:

Bei den Seminar- und Trainingskosten handelt es sich um All-inclusive-Preise, d. h. im Preis sind enthalten:

- die Referentenkosten
- die Verpflegung während des Trainings/Seminars und Abendessen bei mehrtägigen Seminaren
- die Übernachtung bei mehrtägigen Seminaren für den Seminarteilnehmer
- Hilfreiche Seminarunterlagen und/oder Teilnehmer-Urkunde
- Ggfls. Grundausrüstung Gesundheitsschutz (bei techn. Schulungen)

Kosten für die Anreise, private Ausgaben für Minibar, Telefon, Parkgebühren und weitere Extras sind von den Teilnehmern zu tragen.

Ort- und Terminänderungen vorbehalten.

Die angegebenen Preise sind Nettopreise.

Wenn Sie eine Voranreise buchen möchten, stellen wir Ihnen gerne auf Anfrage Hotelinformationen zur Verfügung.

Anmeldung:

Bei begrenzter Teilnehmerzahl werden die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs bei der Akzo Nobel Coatings GmbH berücksichtigt.

Der Anmeldeschluss bei technischen Trainings ist jeweils drei Wochen vor Trainingsbeginn; bei kaufmännischen Seminaren je nach Angebot.

Die Anmeldung erfolgt digital über das Online-Buchungsportal www.myrefinishportal.com (Zugangsdaten erforderlich).

Die Buchung der einzelnen Leistungen ist verbindlich. Es gelten unsere nachfolgenden Stornobedingungen, die Sie bei der Buchung anerkennen. Die Anmeldebestätigung seitens AkzoNobel erfolgt schriftlich.

Stornobedingungen:

Sollten Sie Ihre Teilnahme an einem Seminar absagen müssen, bitten wir um Stornierung an seminare-dach@akzonobel.com. Gleiches gilt für Umbuchungen.

Es gelten grundsätzlich folgende Stornofristen:

- Absage vor Anmeldeschluss: kostenlos
- Absage nach Anmeldeschluss: 80% Stornokosten
- Absage am gleichen Tag/nicht angereist: Weiterberechnung der Seminar- und Trainingskosten zu 100 % an den Betrieb

Sollten abweichend davon im Einzelfall die Kosten der Stornierung geringer ausfallen, werden nur diese in Rechnung gestellt.

Bei Unterschreitung der Mindestteilnehmerzahl behält sich AkzoNobel vor, die gesamte Veranstaltung abzusagen.

Beratungen:

Unsere Berater lassen sich bei ihren Überlegungen und Vorschlägen ausschliesslich von den wohlverstandenen Interessen des Auftraggebers leiten.

- Die Berater sind zur strengsten Verschwiegenheit über alle bei der Beratung bekannt gewordenen Tatsachen und Vorgänge verpflichtet.
- Der Auftraggeber verpflichtet sich, das bei der Beratung zum Einsatz kommende Know-how der Berater nicht Dritten zu überlassen.
- Wir unterstellen die Richtigkeit der uns vorgelegten Jahresabschlüsse, Inventuren und sonstigen auftragsrelevanten schriftlichen Unterlagen sowie der uns mündlich gemachten Angaben.
- Die AkzoNobel Coatings GmbH haftet für Schäden nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Bei leicht fahrlässiger Verletzung von unwesentlichen Vertragspflichten besteht keine Haftung. Dasselbe gilt, soweit sich der Auftrag auf die Erstellung von Kalkulationsunterlagen bezieht.
- Mündliche Auskünfte sind nur verbindlich, wenn sie schriftlich bestätigt werden. Die Beratungsergebnisse werden - soweit vereinbart - in einem schriftlichen Bericht niedergelegt. Mängelrügen sind unverzüglich schriftlich und spezifiziert vorzubringen.
- Soweit nicht die Absage des Beratungstermins durch den Auftraggeber spätestens 7 Tage vor Beratungsbeginn erfolgt, behalten wir uns die Berechnung eines Tagessatzes vor, falls nicht anderweitig eine Ersatzberatung durchgeführt werden kann.
- Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Beratungsvertrag ist Stuttgart, wenn der Auftraggeber Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist.

Die Beratung wird je nach Aufwand berechnet. Die Preise sind auf den jeweiligen Seiten ausgewiesen.

Ihre Buchung der einzelnen Leistungen ist verbindlich. Die Bestätigung unsererseits erfolgt schriftlich per Mail. Es gelten unsere Stornobedingungen, die Sie mit der Buchung der Beratung anerkennen. Sofern bereits Vorbereitungen/Leistungen für die gebuchte Beratung erfolgt sind, die storniert werden, wird der erbrachte Aufwand berechnet.

Bestellung von Marketing- und Werbeartikeln siehe Bereich Marketing

Zusatzkosten bei sonstigen individuellen Leistungen

Sofern im Zusammenhang mit den in Anspruch genommenen Leistungen Ausarbeitungen bzw. sonstige Aktivitäten von Fremdfirmen erforderlich werden, sind diese kostenpflichtig. Hierbei erfolgt vorab ein entsprechender Hinweis des Beraters.

Scannen Sie den
QR-Code ein, um unsere
Datenschutzerklärung
zu lesen.



Impressum

Akzo Nobel Coatings AG
Vehicle Refinishes
Adetswilerstrasse 4
8344 Bäretswil
Schweiz
T +41 44 931 44 44
www.acoatselected.ch

Herausgeber:
Akzo Nobel Coatings GmbH
Acoat Selected

Konzeption und Redaktion:
Akzo Nobel Coatings GmbH
Acoat Selected

Fotos:
Fotolia, Shutterstock,
AdobeStock,
Systemedia GmbH

Gestaltung:
Systemedia GmbH,
Wurmberg

gültig ab 01.01.2025

AkzoNobel

www.akzonobel.com

AkzoNobel creates everyday essentials to make people's lives more liveable and inspiring. As a leading global paints and coatings company and a major producer of specialty chemicals, we supply essential ingredients, essential protection and essential color to industries and consumers worldwide. Backed by a pioneering heritage, our innovative products and sustainable technologies are designed to meet the growing demands of our fast-changing planet, while making life easier. Headquartered in Amsterdam, the Netherlands, we have approximately 46,000 people in around 80 countries, while our portfolio includes well-known brands such as Dulux, Sikkens, International, Interpon and Eka. Consistently ranked as a leader in sustainability, we are dedicated to energizing cities and communities while creating a protected, colorful world where life is improved by what we do.

© 2017 Akzo Nobel N.V. All rights reserved.

