

# Lackierer blatt

Magazin für Fahrzeuglackierung,  
Karosserie und Reparatur

**SCHWER-  
PUNKT**

Alles digital

Reparatur  
Übergabe Karosserie  
an Lack

Designlackierung  
Die Trends bei der  
Bike-Lackierung

Juli 2021  
[www.lackiererblatt.de](http://www.lackiererblatt.de)



Sowohl im Karosserie- als auch im Lackierbereich sind Touchscreen-Bildschirme installiert, auf denen jeder Mitarbeiter seine Aufträge zugeordnet bekommt, die benötigten Infos erhält und stempeln kann. (Foto: LZ Entenbad)



Auch die Schadenerfassung erfolgt komplett digital per Tablet. (Foto: LZ Entenbad)

# Rundum digital

Vom ersten Kundenkontakt bis zur Fahrzeugrückgabe digital arbeiten: Das hat sich das Lackierzentrum im Entenbad auf die Fahne geschrieben.

**S**eit der Gründung im Jahr 2001 ist das Lackierzentrum im Entenbad kontinuierlich gewachsen. Die beiden Geschäftsführer des Lörracher Unternehmens, Tobias Neu und Christian Lehmann, setzen dabei auf ein großes Leistungsspektrum, das weit mehr als Unfallreparatur bietet, und auf innovative Technologie. Der m.o.r.e-Fachbetrieb hat sich dabei in den vergangenen Jahren vor allem in Sachen Digitalisierung breit aufgestellt, um sich auch in Zukunft weiter entwickeln zu können. Im Gespräch mit dem Lackiererblatt beschreibt Inhaber Christian Lehmann, an welchen Stellen im Betrieb die eingesetzten digitalen Tools besonderen Nutzen bringen.

**Herr Lehmann, wie digital arbeitet Ihr Betrieb?**

**Christian Lehmann:** Unser mittlerweile 34-köpfiges Team arbeitet ziemlich durchgängig digital, praktisch vom ersten Kundenkontakt über die Abwicklung und Reparatur bis zur Fahrzeugrückgabe. Das beginnt mit unserer neuesten Innovation, dem digitalen Kundenservice. Hier haben wir seit ein paar Monaten das Tool Motum von Repairfix zur digitalen Schadenmeldung im Einsatz, mit dem uns der Kunde über Smartphone oder Webbrowser in einem geführten Ablauf seine Daten, eine Schadenbeschreibung und Schadenfotos übermitteln kann. Darüber hinaus lassen sich auch gleich Termine

für die Fahrzeugannahme und -übergabe vereinbaren.

**Und wie hilft Ihnen das im Tagesgeschäft weiter?**

**Christian Lehmann:** Das hat gleich mehrere Vorteile. Wir haben die Daten des Kunden dann gleich in strukturierter Form im Haus und über die Fotos, die der Kunde ja mit einer Online-Anleitung macht, bekommen wir in den meisten Fällen einen recht guten ersten Eindruck vom Schaden. Das schafft bei uns dann mehr Klarheit und wir können schon einmal besser planen, was Ersatzteile und Reparaturablauf angeht. Gerade bei gesteuerten Schäden profitieren wir vom Einsatz von Motum. Dazu kommt noch, dass wir da schon einen Imageeffekt bemerken, weil die digitale Schadenmeldung recht fortschrittlich rüberkommt und die Nutzer das dann auch auf unseren Betrieb und unsere Leistungen beziehen.

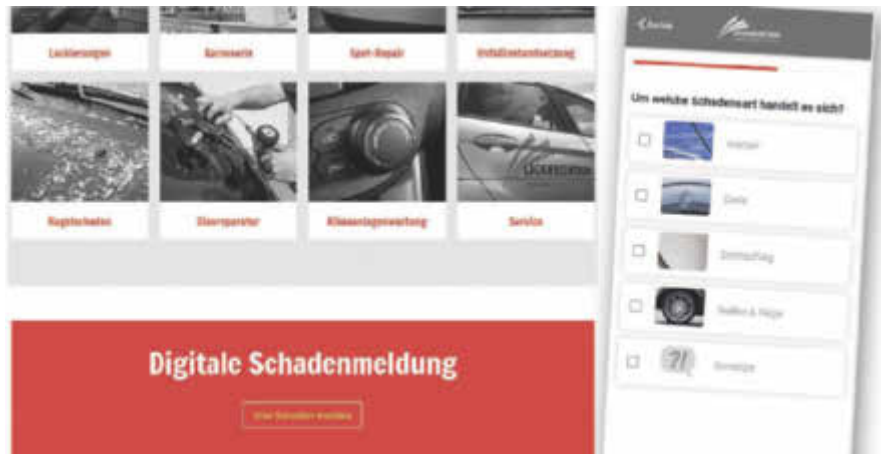
**Was passiert dann mit den Daten, die Sie über Motum erhalten?**

**Christian Lehmann:** Alle Daten gehen strukturiert über eine Schnittstelle in unser Managementsystem VCS und müssen von uns dort nicht mehr eingegeben werden. Und wenn der Kunde dann bei uns am Hof ist, läuft unsere Schadenannahme über Smartphone oder Tablet in direkter Verbindung zu unserem KSR-Managementsystem in den entsprechenden Auftrag. Auch hier

sparen wir Aufwand und schaffen effiziente durchgängige Prozesse, weil wir in einem System arbeiten. Zukünftig werden wir den Schaden direkt am Fahrzeug kalkulieren, denn das ist genauer und vollständig. Darüber hinaus bringt uns diese Art der Schadenanfrage wieder einen positiven Imageeffekt bei Kunden und Auftraggebern.

### Wo erfahren Sie dann tatsächlich Nutzen durch die eingesetzten Softwarelösungen?

**Christian Lehmann:** Vieles geht schneller, einfacher und effektiver, das geht von der Terminverfolgung über die Freigaben bis zur Ersatzteilbestellung. Bei uns gibt es beispielsweise keinen Werkstattauftrag in Papierform mehr. Wir haben im Lack- und Mechanikbereich Touchscreen-Bildschirme installiert, auf denen jeder Mitarbeiter seine Aufträge zugeordnet bekommt, die benötigten Infos erhält und stempeln kann. Der nächste Schritt, den wir angehen werden, ist der Einsatz von Tablets an den Arbeitsplätzen, dann sind wir mit den digitalen Tools noch näher an den Prozessschritten dran. Wir setzen auch das Planungstool, die BWL-Kennzahlentools und die Zeiterfassung unseres Softwarelieferanten ein. Das bedeutet für mich als Unternehmer, dass ich zum einen exakt planen und terminieren kann und zum anderen mit den Daten aus meinem Betrieb vielfältige Auswertungen führe, die mich bei der Unternehmensführung unterstützen.



Auf [www.lz-entenbad.de](http://www.lz-entenbad.de) können die Kunden des Lörracher Unternehmens ihren Schaden digital melden. (Foto: LZ Entenbad)

### In welchen Bereichen setzen Sie noch auf Digitalisierung?

Ein Thema, das immer wichtiger wird, ist die Diagnose. Wir planen gerade einen entsprechenden Checkpoint, für den wir die baulichen Voraussetzungen bereits geschaffen haben. Dann haben wir unser Lager mit der Lösung Easy-Store digital im Griff. Aber auch unsere Kundenkommunikation und Werbung wird immer digitaler. Wir sind nicht nur im Web präsent, man trifft uns auch auf den gängigen Social-Media-Kanälen, die von einer Auszubildenden in Abstimmung mit der Geschäftsleitung ganz erfolgreich betreut werden. Als m.o.r.e.-Betrieb sind wir natürlich in der entsprechenden Werkstattsuche präsent und nutzen die digitalen Angebote des Verbandes.

### Also hat sich die Digitalisierung für Sie gelohnt?

Ganz klar: Ja. Auch wenn es immer wieder herausfordernd ist, neue Lösungen einzuführen. Ich sehe das aber als Chance und als Investition in die Zukunft unseres Unternehmens. Es ist halt wichtig, bei den Lösungen genau hinzuschauen, das Beste für die eigenen Anforderungen zu finden bzw. mit dem Lieferanten abzustimmen und vor allem das eigene Team auf diesem digitalen Weg mitzunehmen. Als zukunftsorientiertes Unternehmen muss man da einfach am Ball bleiben. ■

[www.lz-entenbad.de](http://www.lz-entenbad.de)

Stefan Endres

## 20 Jahre Top-Service

> **IM LÖRRACHER LACKIERZENTRUM IM ENTENBAD**, das in diesem Jahr sein 20jähriges Bestehen feiert, sorgt ein 34-köpfiges Team für Top-service und fachgerechte Reparatur. Bereits kurz nach Gründung des Unternehmens mussten sich die beiden Geschäftsführer Tobias Neu und Christian Lehmann der Herausforderung eines schnellen Wachstums durch ein Hagelereignis in der Region stellen. Nach 10 Jahren Zwei-Schichtbetrieb konnte man Mitte der 2010er-Jahre durch eine räumliche Erweiterung zum Einschicht-Betrieb zurückkehren. Heute zählen neben der Pkw-Unfallinstandsetzung unter anderem auch die PKW-Lackierung, Autoglas-Reparatur bzw. -ersatz sowie Karosserie- und Lackierarbeiten aller Art zum breiten Leistungsspektrum des Eurogarant und m.o.r.e.-Fachbetriebs.

Das Lackierzentrum im Entenbad feiert in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen. (Foto: LZ Entenbad)



„Unser Team arbeitet durchgängig digital, praktisch vom ersten Kundenkontakt über die Abwicklung und Reparatur bis zur Fahrzeugrückgabe.“

Christian Lehmann