

Mitten drin im digitalen Zeitalter

NEXA AUTOCOLOR® am Puls der Zeit

Digital und analog fit für den Markt – beim jährlichen Vertriebsmeeting zeigte Nexa Autocolor einmal mehr seine starken Kompetenzen: Mit wertvollem Praxiswissen und exakt an die Bedürfnisse seiner Kunden angepassten Konzepten und Lösungen unterstützt der Lackhersteller seine Partnerbetriebe ganzheitlich und umfassend.

Jochen Kleemann hatte sein Team eingeladen: Mitte Januar begrüßte der Nexa Autocolor Sales Director die Mitarbeiter des Vertriebes sowie Kollegen aus weiteren Unternehmensbereichen zum Start-up-Meeting 2017 im Nexa Autocolor Technology Center in Hilden. Während der klug durchdachten Zusammenkunft beschäftigte sich das Team des Lackherstellers intensiv mit aktuellen und zukünftigen Trends und Herausforderungen des Marktes, informierte sich über neue Maßnahmen, Produkte und Strategien von Nexa Autocolor – frische Impulse und ausgeprägter gemeinsamer Austausch inklusive. Dabei eng im Fokus der Veranstaltung: Chancen und Herausforderungen des digitalen Zeitalters für Branche und Karosserie- und Lackierwerkstätten gleichermaßen – und die Konzepte und Lösungen, mit denen Nexa Autocolor seine Partnerbetriebe bestmöglich unterstützt.

Fit für den Markt – Nexa Autocolor mit innovativen Ideen

Klar, dass zum Start des neuen Jahres ein Rückblick auf 2016 nicht fehlen durfte, ebenso wenig wie ein Ausblick auf die aktuellen Player, Trends und Entwicklungen des Marktes. Mit Thomas Grebe, Produktmanager Nexa Autocolor, Adrian Ball, Marketing Manager Nexa Autocolor, und Thomas Leuchten, Technical Manager Nexa Autocolor, und Jochen Kleemann selbst informierten hier hochkompetente Profis das Auditorium. Zusätzlich zu den hausinternen Experten hatte der Lackhersteller auch hochkarätige Referenten eingeladen. „Es ist uns immer wichtig, auch über den eigenen Tellerrand hinaus zu schauen, neue Impulse und Einblicke von anderen Branchenfachleuten zu erhalten“, erklärt Heike Leufgen, Brand Communications Manager Nexa Autocolor. „So erhöhen wir die Bandbreite an uns zur Verfügung stehenden Informationen und können uns noch besser auf die Bedürfnisse unserer Partner konzentrieren.“

So informierte etwa Robert Paintinger, Vorsitzender BVdP, über die aktuellen Entwicklungen in puncto Schadensmanagement, stand dem Auditorium Rede und Antwort – und das per Live-Schaltung aus Bad Tölz direkt ins Nexa Autocolor Technology Center. „Robert Paintinger hat uns mit ausgezeichneten Informationen zum Thema versorgt, die anschließende Diskussion war auf allen Ebenen genauso lebhaft wie konstruktiv und hat insgesamt sehr gute Erkenntnisse gebracht“, so Heike Leufgen. „Darüber hinaus sind wir

sehr stolz, dass die Liveschaltung so hervorragend geklappt hat. Dies zeigt einmal mehr: *Nexa Autocolor* ist jederzeit am Puls der Zeit.“

Das bewies der Lackhersteller zusätzlich mit einem Praxistest, der für einen echten Aha-Effekt sorgte: Ganz frisch in sein Fortbildungsprogramm für die Partnerwerkstätten aufgenommen hat *Nexa Autocolor* die Möglichkeit, ein Online-Training zu belegen. Damit die Kollegen aus dem Vertrieb sich einmal selbst von der Funktionalität und Effektivität des neuen Trainings überzeugen konnten, hatte das Hildener Team in einem Nebenraum ein kleines Studio geschaffen, aus dem heraus Markus Albert, Trainer *Nexa Autocolor*, direkt mit den Mitarbeitern im Kongressraum ein Online-Training simulierte. Mit großem Erfolg: Das Plenum war sehr angetan von der neuen Möglichkeit. „Wir legen großen Wert darauf, die mediale Entwicklung mitzugehen und auch hier nah bei unseren Kunden zu sein. Es ist für uns selbstverständlich, die Chancen zu nutzen, die die digitale Zukunft uns für eine noch bessere Unterstützung unserer Partnerbetriebe bietet“, kommentiert Jochen Kleemann das neue Fortbildungstool.

Heute schon wissen, was morgen kommt: Ausblick in die Zukunft

Und auch der lebhafteste und informative Vortrag von Ivo Ljubica, Senior Vice President Toyota Financial Services Europe & Africa Region, stand unter dem Motto „mobiles, digitales Zeitalter“, lieferte fundiertes Wissen sowie spannende Einblicke in die aktuelle und zukünftige Entwicklung der automobilen Mobilität. Neben Informationen dazu, wie sich die Automobilindustrie zukünftig entwickeln wird, stand auch hier die Frage im Fokus, was das für den Schadenmarkt im Allgemeinen und die Karosserie- und Lackierbetriebe im Besonderen bedeutet. „Als Partner der Karosserie- und Lackierbetriebe ist es für uns selbstverständlich, den Markt als Ganzes im Blick zu behalten, Trends und Entwicklungen frühzeitig aufzugreifen“, so Jochen Kleemann. „Nur so können wir Lösungen und Instrumente entwickeln, die optimal auf die Bedürfnisse unserer Partnerbetriebe zugeschnitten sind.“

Wie etwa das System easyBusiness: Hier können die Betriebe aus einzelnen Bausteinen gezielt die Maßnahmen auswählen, die für das individuelle Unternehmen von Vorteil sind. „Egal ob easyColor, easyStore, easyPro oder easyInvoice, Ziel jedes einzelnen Bausteines ist es, die Arbeitsprozesse im Betrieb wirtschaftlicher und effizienter zu machen und unsere Partner im Tagesgeschäft und auch darüber hinaus zu entlasten“, so Heike Leufgen. Und weil die moderne Technik sich fortwährend weiterentwickelt, arbeitet auch der Lackhersteller kontinuierlich an der Weiterentwicklung seiner Tools. So stellten etwa Dirk Dey, Leiter Farbton-Service *Nexa Autocolor*, und Andreas Carl, easyStore Prozessmanager *Nexa Autocolor*, dem Plenum die aktuellen Updates der easyBusiness-Bausteine easyColor und easyStore vor, gaben den Kollegen aus dem Vertrieb die Informationen an die Hand, die sie für ihren Einsatz in den Betrieben benötigen.

Ein eingeschworenes Team: Bei *Nexa Autocolor* ziehen alle an einem Strang

Mit den Branchenexperten Michael Zülch und Marco Busch hatte *Nexa Autocolor* zusätzlich hochprofessionelle externe Referenten zum Thema betriebswirtschaftliche Beratung an Bord, zeigte auch hier, dass die ganzheitliche, umfassende Unterstützung der Partnerbetriebe fester Bestandteil der Arbeit des Lackherstellers ist – ebenso wie die intensive Zusammenarbeit des Teams von *Nexa Autocolor*. „*Nexa Autocolor* ist ein vertrauensvoller, starker Partner der Karosserie- und Lackierbetriebe, der sich weit über seine Kernkompetenz Lack hinaus nachdrücklich mit dem Markt beschäftigt. So können wir unseren Partnern zeitnah optimale Unterstützung zur Verfügung zu stellen – analog und digital, heute und in Zukunft“, so Jochen Kleemann. „Dafür arbeiten wir bei *Nexa Autocolor* jeden Tag Hand in Hand zusammen.“