SCHADEN.NEWS









19.02.2020

„FÜR EINZELKÄMPFER WIRD ES SCHWER“

Herr Gräper, wie hat sich Acoat Selected in den letzten Jahren entwickelt, was kommt in diesem Jahr? __Kai Gräper: __Ziel von Acoat Selected ist es, seine Partnerbetriebe weiterzuentwickeln, fit für die Zukunft zu machen und das Netzwerk Acoat Selected insbesondere für die, die einen potentiellen Schaden zu vergeben haben, so attraktiv, wie nur irgend möglich zu machen.

Was bedeutet das genau? __Kai Gräper: __Karosserie- und Lackierbetriebe stehen heute vor permanenten Anpassungen, neuen Entwicklungen und Herausforderungen: von der Elektrifizierung über den boomenden Markt Caravan bis hin zum Umweltschutz. Acoat Selected möchte auf der einen Seite seinen K+L-Werkstattpartnern und auf der anderen Seite Versicherungen, Flotten, Schadensteuerern aber auch Hageldienstleistern profitable Lösungen anbieten.

Nennen Sie uns doch bitte konkrete Beispiele. __Kai Gräper: __Eine sehr konkrete Lösung zeigt sich beispielsweise im Aufbau des Acoat Selected Caravan Network innerhalb unseres Netzwerkes Acoat Selected, das in Zusammenarbeit mit carSN Schadenmanagement GmbH entsteht. Ein weiteres Beispiel ist Acoat Selected Intense mit der speziellen Ausrichtung auf die Schadensteuerung. Oder die Öffnung zur Mechanik in der Zusammenarbeit mit Global Automotive Service (G.A.S.). Partnern, die bereits Mechanik haben oder planen diesen Weg zu gehen, können wir hier Lösungen anbieten. Mit

dem Fullserviceangebot der G.A.S. und mit Global Automotive Repair (G.A.R.) als K+L-Lösung sprechen wir hier insbesondere Flotten an.

___Wie sieht es mit der Weiterentwicklung innerhalb ihres Netzwerkes aus? ___ __Kai Gräper: __Zusammen mit unseren Acoat Selected-Beiräten in Deutschland, Österreich und der Schweiz definieren wir im Rahmen unserer Lösungsangebote und des sich rasant verändernden Umfeldes Beratungen, Seminare, Services und technische Schulungen. Das reicht von Hochvoltschulungen über die Beratung von Multifunktionsarbeitsplätzen, Prozessoptimierung mit unserem Programm PCE (Process Centered Enviroment) mit beeindruckenden Ergebnissen bei PCE- Partnerbetrieben, Caravan Trainingsprogramm, Smartrepair bis hin zu unserer CO2-Kampagne für einer bessere Umwelt und mehr Nachhaltigkeit. Ich kenne keinen K+L- Betrieb, der sich mit seinem Produktportfolio nicht im Acoat Selected Netzwerk wiederfinden kann.

Vor einigen Jahren starteten Sie mit Acoat Selected Intense. Erklären Sie uns den Unterschied. Gibt es ein Netzwerk im Netzwerk? __Kai Gräper: __Ein Netzwerk im Netzwerk kann man so nicht sagen. Acoat Selected Intense ist integrativer Bestandteil im Acoat Selected Netzwerk mit eben der Lösung für das Schadenmanagement auf der einen Seite und dem Acoat Selected Partner, der vornehmlich aus der Schadensteuerung seine Aufträge bekommt. Acoat Selected Intense definiert einen einheitlichen Standard, der den Marktanforderungen – von Versicherung bis hin zum überregionalen Autohaus – nicht nur gerecht wird, sondern den Betrieb exakt darauf ausrichtet. Die regelmäßige Überprüfung des Intense-Standards sichert die permanente Aktualisierung an die Marktbedingungen. Diese permanente Weiterentwicklung anhand der Markterfordernisse erfolgt in Abstimmung mit unserem Acoat Selected Beirat. Das regelmäßige Audit wird entsprechend von unabhängiger Instanz der DEKRA durchgeführt. Jeder Acoat Selected-Betrieb, der sich diesem Audit stellen möchte und die Anforderungen erfüllt kann Intense-Betrieb werden. Damit kann der Betrieb seine Möglichkeiten, am wachsenden Markt der Schadensteuerung zu partizipieren, konsequent nachhalten.

Akzo Nobel hat vor Jahren Nobilas als Schadensteurer betrieben und dann an Innovation Group verkauft. Jetzt kooperieren Sie als Acoat Selected mit Global Automotive Repair (G.A.R.), eine Tochtergesellschaft von Global Automotive Service (G.A.S.). Steigen Sie also wieder in die Schadensteuerung ein? __Kai Gräper: __Nein, wir steigen nicht in die Schadensteuerung ein. Die Zusammenarbeit mit G.A.S. ist für uns Bestätigung und auch logische Konsequenz, dass unsere Acoat Selected- Partner am Angebot des ersten Fullservice-Anbieters (Mechanik, Karosserie, Lack) partizipieren. Zum einen ermöglicht es den Partnern, die bereits Mechanik haben mit der G.A.S. zusammenzuarbeiten oder sich möglicherweise über diesen Weg mit der Option Mechanik anzubieten zu beschäftigen. Mit G.A.R. profitiert der Acoat Selected-Betrieb speziell im Rahmen K+L. Acoat Selected ist natürlich in erster Linie ein Netzwerk hochqualitativer K+L-Betriebe, was damit auch das primäre Angebot im Fullserviceansatz darstellt.

Wenn Sie Acoat Selected Intense mit Werkstattsystemen wie Identica vergleichen. Wo sehen Sie den Unterschied? __Kai Gräper: __Jedes Netzwerk oder Werkstattsystem möchte im Kern seine Partnerbetriebe im Rahmen der Zugehörigkeit bestmöglich positionieren, so dass Assekuranzen, Steuerer, Flotten, etc. auf seine Partnerbetriebe zurückgreift. Acoat Selected Intense und Identica haben dabei noch einen speziellen Ansatz, nämlich dass deren Standards sich stark an den Qualitätsanforderungen der Schadensteuerung orientieren. Den Weg des Versuches der Etablierung einer Marke gehen wir dabei bewusst nicht. Zum einen verursacht das aus unserer Sicht nicht ganz unerhebliche Kosten für den einzelnen Betrieb, zum anderen glauben wir, dass die regionale Marke des Betriebes und damit seine Identität vor Ort erhalten bleiben sollte. Daneben ist Acoat Selected Intense eben kein separates Netzwerk, sondern eingebunden in Acoat Selected und für beide Akzo Nobel Markenbetriebe Lesonal und Sikkens offen. Ich kann mir gut vorstellen, dass sich dieser Ansatz nach den Ausführungen von schaden.news in der letzten Woche und der Ausrichtung in Österreich – jetzt auch bei den Kollegen vergleichbarerer Netzwerke in Deutschland durchzusetzt. Dies als grober übergeordneter Vergleich, so man diesen überhaupt ziehen kann. Die Unterschiede zeigen sich dann

weitergehend im Detail, was an dieser Stelle sicher den Rahmen sprengen würde. Aber unser Außendienst vor Ort erläutert dies im Detail gerne auch dem Identica-Partner…

…das nehmen wir mal als sportliche Ansage. Unsere letzte Frage: Welche Rolle spielen Netzwerke wie Acoat Selected denn künftig grundsätzlich für K&L-Betriebe Ihrer Einschätzung nach – gerade vor dem Hintergrund wachsender Herausforderungen wie Elektromobilität und steigender Komplexität der Unfallschadenreparatur? __Kai Gräper: __Absolut korrekt, die Herausforderungen für die Betriebe sind enorm. Ob permanente Investitionen in die Bereiche der Elektromobilität und teilautonomes Fahren oder auch Nachfolgeregelungen und der Mangel an Fachpersonal bis hin zum Einbruch der Neuwagenverkäufe, was Autohäuser vermehrt Reparaturen im eigenen Haus durchführen lässt. Heißt in letzter Konsequenz für den Betrieb die Profitabilität zu optimieren, Produktivität zu steigern und damit Rentabilität zu sichern. Hier bietet Acoat Selected sicher das umfangreichste Programm mit eigenem Beraterteam, richtungsweisenden Trainings wie PCE zur stetigen Optimierung der Abläufe, Eröffnung von neuen Geschäftsfeldern wie Caravan und mit der Plattform des größten Netzwerkes der Branche zum Austausch, Herausfordern und Lernen von Acoat Selected-Partnern in der DACH-Region. Ich bin davon überzeugt, dass es der „Einzelkämpfer“ schwer hat. Und die Gemeinschaft eines Netzwerkes sich gegenseitig fordert und sich so immer weiterentwickelt im Sinne des Netzwerkes als Ganzes und für jeden Einzelnen.

Vielen Dank für unser Interview!

Christian Simmert