SCHADEN.NEWS



16.12.2020

„DIE PANDEMIE BESCHLEUNIGT VORHANDENE MARKTENTWICKLUNGEN“

__Herr Gaukel, im kommenden Jahr startet Sika und das Team Automotive Repair die Zusammenarbeit mit Intelligent Repair Solutions (IRS). Was werden die Bestandteile der Kooperation sein, wie unterstützen Sie die mehr als 30 Standorte der einzigen K&L-Werkstattkette in Deutschland genau? __ **Jochen Gaukel:** Wir sind erfreut, dass die Zusammenarbeit sowohl den Bereich Lack als auch Karosserie jeweils mit den Schleifsystemen von sia Abrasives und den Kleb-/Dichtstoffsystemen von Sika umfasst. Dabei geht es nicht nur um die Lieferung von Produkten, sondern neben der initialen Umsetzung auch um die kontinuierliche Betreuung der Betriebe. Mit zentraler Koordination durch Key Account Management auf der einen und lokaler Unterstützung durch unsere Außendienstmitarbeiter auf der anderen Seite, stellen wir dies sicher. Gemeinsam mit dem Werkstattnetz IRS und dem Lackhersteller PPG Nexa Autocolor haben wir ein klares Reporting vereinbart, um zielorientiert voranzukommen.

In der Branche wird viel über die Konsolidierung des Unfallschadenmarktes diskutiert. Wie schätzen Sie die Entwicklung in den kommenden Jahren ein? Jochen Gaukel: Die Trends der letzten Jahre hinsichtlich technologischer Komplexität, Schadensteuerung, Digitalisierung, Mobilitätsverhalten, etc. wurden jetzt mit der Pandemie teils noch extrem verstärkt. Der Aufwand für die Instandsetzung moderner Fahrzeuge, das Training für Mitarbeiter und auch der Investitionsbedarf nimmt weiter stark zu. Vor dem Hintergrund, dass der Markt gerade durch die Pandemie nachhaltig geschrumpft ist, wird die Konsolidierung in der Branche unserer Einschätzung nach noch schneller voranschreiten.

Das Team Automotive Repair bei Sika besteht aus Mitarbeitern, die über sehr viel Markterfahrung verfügen. Wo sehen Sie und Ihr Team in nächster Zeit die größten Herausforderungen für K&L-Betriebe? Jochen Gaukel: Wir sind sehr froh, ein konstantes Team

mit hohem Engagement und viel Erfahrung zu haben. Auch und gerade in diesen Zeiten ist das ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Neben den bereits zuvor genannten Herausforderungen ist der permanente Wandel, die kontinuierliche Bereitschaft zur Veränderung und Weiterentwicklung sicher die größte Herausforderung. Die Betriebe müssen dabei ihre Mitarbeiter mitnehmen und die richtige Balance finden.

Welche Lösungen bietet Sika, damit die Reparaturfachbetriebe diese Herausforderungen besser bewältigen? __Jochen Gaukel: __Die permanente Weiterentwicklung und Optimierung von Prozessen stehen bei uns nach wie vor im Fokus. Mit dem Faktencheck bieten wir einen messbaren unverbindlichen Vergleich bei der Lackvorbereitung, die nächsten Schritte sind dann der VIP-Check für Lack bei Schleifprozessen und VIP-Check Autoglas für das PowerCure-System. Wir sind davon überzeugt, dass dies ein faires Angebot ist. Die Betriebe müssen nicht die „Katze im Sack kaufen", sondern können sich ein klares eigenes Bild machen. Wir verstehen uns nicht nur als Produktlieferant, sondern begleiten auch die Umsetzung und Prozesse.

An einem Thema kommen wir in diesem Jahr natürlich nicht vorbei: Die Corona-Krise hat auch Auswirkungen auf den Unfallschadenmarkt. Welche Folgen hat die Krise für Sika als Werkstattausrüster und welche Auswirkungen erwarten Sie für den deutschen Markt?
Jochen Gaukel: Digitale Kommunikation ersetzt in vielen Teilen das Reisen, dies bedeutet eine nachhaltige Veränderung des Mobilitätsverhaltens. Es ist davon auszugehen, dass z.B. durch die Homeoffice-Nutzung auch dauerhaft weniger Kilometer gefahren werden. Das Schadenvolumen wird entsprechend auch sinken. Ein sinkendes Volumen bei gleichzeitig hohen Anforderungen wird die Konsolidierung weiter beschleunigen. Wir selbst haben uns mit Key Account Management, unseren Instrumenten wie den VIP-Checks aber auch mit digitaler Kommunikation bereits neu aufgestellt. Dies gilt es stetig weiter zu entwickeln und mit unserem Team die Markt- und Kundennähe weiter zu pflegen.

Vielen Dank für unser Interview!

Christian Simmert