



06.01.2021

COLOR MOTION STEHT VOR NEUAUSRICHTUNG

Das Jahr 2020 war für Netzwerke insgesamt ein sehr schwieriges Jahr, davon ist der neuen Color Motion-Chef Jürgen Book überzeugt: „Schließlich lebt ein Netzwerk vom persönlichen Austausch und ist immer auch ein Stück soziale Heimat.“ Auch bei den Kunden der Lackmarke Glasurit mussten im vergangenen Jahr zahlreiche Seminare und physische Treffen, wie der Unternehmertag im Frühjahr oder das Jahresevent, abgesagt werden. „Gezwungenermaßen fahren wir wie in den letzten Monaten auch am Anfang des neuen Jahres auf Sicht“, erklärte Jürgen Book im Gespräch mit schaden.news. Im ersten Quartal seien wohl weiterhin kaum persönliche Treffen möglich. „Dennoch arbeiten wir derzeit an nachhaltigen Veränderungen, um unser Netzwerk neu auszurichten und strategisch noch stärker aufzustellen.“

DAS NETZWERK GEHT NEUE WEGE UND WIRD DIGITALER

Über die genauen Details der Veränderungen will Jürgen Book noch nicht sprechen. Allerdings sei schon jetzt klar: „Wir werden digitaler und gehen auch in anderen Bereichen neue Wege, um unsere Mitglieder gerade in schwierigen Zeiten zu unterstützen und einen Austausch zu ermöglichen.“ Derzeit gehe es bei den Mitgliedsbetrieben von Color Motion vor allem um die Frage, „wie man am besten durch die Corona-Krise komme.“ Fördermittel, Überbrückungskredite, Weiterentwicklung der Kundenstrukturen und Erfahrungsaustausch ständen dabei im Mittelpunkt, heißt es aus Münster. Dazu wird Color Motion den Austausch auch über Web-Konferenzen.

NEUE KONZEPTE FÜR SCHADENSTEUERUNG UND ZUR STÄRKUNG DES PRIVATKUNDENGESCHÄFTES

Für dieses Jahr plant das Netzwerk von Glasurit jedoch auch wieder Veranstaltungen im „realen Leben“. Sobald es die Pandemie zulasse, stehe ein größeres Color Motion Treffen an. Parallel sind regionale Veranstaltungen geplant. Derzeit arbeiten die Münsteraner an neuen Konzepten, die das Netzwerk noch stärker in der Schadensteuerung positionieren sollen. „Wir wollen unsere Partner künftig aber auch verstärkt dabei unterstützen, sich noch besser im Privatkundengeschäft aufzustellen“, kündigt Jürgen Book gegenüber schaden.news an und ist überzeugt: „Gerade Betriebe die breit aufgestellt sind, kommen derzeit recht gut durch die Corona-Krise.“ Ein Baustein dabei sei beispielsweise das Geschäft mit der Instandsetzung und Restaurierung von Classic Cars. „Das Privatkundengeschäft wurde lange unterschätzt. Jetzt zeigt sich, welches Potenzial hier wirklich für Karosserie- und Lackierbetriebe liegt. Es gibt allerdings auch weitere Möglichkeiten, die wir für unsere Netzwerkmitglieder erschließen werden.“

Christian Simmert