06.01.2021

„STEIGENDE KOMPLEXITÄT IN DER REPARATUR MACHT KEINE CORONA-PAUSE“

Wie können sich die K&L-Betriebe in einem konsolidierenden Markt auch künftig behaupten? __Kai Gräper, Manager Acoat Selected für Deutschland, Österreich und die Schweiz __ vom Lackhersteller AkzoNobel, gibt gegenüber schaden.news einen Ausblick.

Herr Gräper, wie schätzen Sie die aktuelle Marktsituation ein? **Kai Gräper:** Nach einem verheißungsvollen Jahresstart 2020 und der pandemiebedingten Delle im April, verzeichneten wir zum Jahresende einen kontinuierlichen Aufwärtstrend, wie sich dieser entsprechend in den Veröffentlichungen der schaden.news auch wiederspiegelte. Das Bild ist dabei sehr heterogen, abhängig von der Ausprägung des jeweiligen Anteils der Schadensteuerung, des Autohaus- oder auch des Flottengeschäftes.

Allerdings wissen wir spätestens nach dem ersten Lockdown, welche Auswirkungen ein solcher haben kann. Insofern sind die nächsten Monate nur schwer vorhersehbar. Insgesamt erwarten wir, dass sich der Prozess der Konsolidierung weiter fortsetzt und durch die Folgen der Pandemie noch beschleunigt. Fachkräftemangel, fehlende Nachfolgeregelungen und die aktuell kaum planbare Situation, stellt viele Betriebe vor besondere Herausforderungen.

Das Krisen-Jahr 2020 ist vorbei, doch Corona beschäftigt uns und die gesamte Branche natürlich weiter. Wie schätzen Sie die Entwicklung ein, worauf stellen Sie sich ein und welche Herausforderungen sehen Sie für die K&L-Betriebe? __Kai Gräper:__Die zentrale Herausforderung für den Betrieb ist und bleibt seine Produktivität permanent zu optimieren und die Rentabilität nachhaltig zu sichern, um die notwendigen Investitionen in neue Technologien und Weiterbildung seines Personals auch stemmen zu können. Dies ist auch in der aktuellen Situation elementar. Die

steigende Komplexität in der Reparatur mit all ihren Investitionserfordernissen macht keine Corona-Pause. Entscheidend bleibt dabei die handwerkliche Leistung des Betriebes.

Wie unterstützt AkzoNobel seine Partnerbetriebe dabei? __Kai Gräper:__Vom größten Netzwerk der Branche Acoat Selected, über umfangreiche Weiterbildungsangeboten, zukunftsweisenden Kooperationen bis hin zu digitalen Lösungen unterstützen wir hierbei unsere Partnerbetriebe. Mit unserem Hochvolt-Schulungsangebot und New Mobility Ansatz begegnen wir den Anforderungen, die neue Mobilitäten in der Reparatur nach sich ziehen. Unser Qualitätsstandard Acoat Selected Intense reflektiert kontinuierlich Marktanforderungen, an denen dieser ausgerichtet ist. Mit der Werkstattanalyse bis hin zu Konzepten wie PCE oder dem Einsatz des Paint PerformAir optimieren wir die Prozessabläufe der Betriebe. Unser eigenes Team an Betriebsberatern unterstützt bei der betriebswirtschaftlichen Analyse, um den Betrieb rentabler zu führen. Unsere digitalen Lösungen, wie beispielsweise Carbeat oder Mixit Cloud erleichtern den Werkstattablauf. Mit unserem Acoat Selected Ausbildungs-College unterstützen wir den Ausbildungsprozess für unsere Partnerbetriebe. Unsere zukunftsweisenden Kooperationen bieten unseren Partnern die Möglichkeit für sich neue Geschäftsfelder im Caravanbereich, bei Großschadenereignissen oder in der Mechanik zu erschließen. Unser neues Desinfektionskonzept wird ebenfalls neue Optionen für die Betriebe eröffnen. Mehr als nur erwähnt sei das Thema Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Mit der Initiative CO2NTRA helfen wir zusammen mit unseren Partnerbetrieben aktiv bei der Reduktion des CO2-Ausstoßes.

Zusammengefaßt ist und bleibt der entscheidende Anspruch unseres Handelns die Steigerung der Profitabilität unserer Partnerbetriebe, um sich in einem konsolidierenden Markt zu behaupten. Das dies gelingen kann, zeigen zahlreiche Beispiele. Dies spiegelt sich auch in der Konjunkturbefragung wieder. Diese Zuversicht teilen wir unbedingt und sehen die Basis für 2021 in der Zeit vor der Krise.

Vielen Dank für Ihre Antworten!

Gastbeitrag