19.05.2021

# HARTE ZEITEN!

Vorgestern sprachen wir beim Schadentalk im Web-TV mit führenden Werkstattausrüstern live über den Kostendruck in unserer Branche. Sehr offen diskutierten Jochen Gaukel, Karsten Grötecke, Jürgen Sterzik und Sebastian Scholz über explodierende Rohstoffpreise und Auswirkungen auf den Unfallschadenmarkt.

Ersten Lackherstellern und zahlreichen Werkstattausstattern bleibt derzeit nichts anderes übrig, als den Preisdruck auf dem Weltmarkt teilweise an K&L-Betriebe weiterzugeben. In der Sendung wurde klar: Wir stehen erst am Anfang einer Preisspirale, die wohl noch länger andauert.

Was ist zu tun? Zum einen sind Betriebe gut beraten, alle Kostentreiber radikal auf den Prüfstand zu stellen. Jetzt zu handeln, gilt auch für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder. Caravan, Industrielackierung, Ausbau des Privatgeschäftes – nun ist es an der Zeit, umzusteuern. Auch wenn Betriebsinhaber Geld und Aufwand investieren müssen. Deutlich wurde in unserer Talkrunde am Dienstag, dass ein „weiter so“ keine Option ist. Deutlich wird allerdings auch, dass es wieder mal die Partnerwerkstätten im gesteuerten Schadengeschäft sind, die diese Entwicklung härter trifft als andere. Denn die Kostensteigerungen bei Lackmaterialien sind beim Vermittlungsgeschäft der HUK-Coburg nicht vermittelbar und der Lackindex ist bei Innovation Group gedeckelt. Hinzu kommt, dass sich Lieferzeiten bei Ersatzteilen derzeit massiv verlängern und die Partnerwerkstätten Mietfahrzeuge viel länger herausgeben müssen, die sie möglicherweise nicht abrechnen können.

Harte Zeiten für Betriebe, denn momentan fällt wohl alles übereinander. Auftragsflaute durch Coronakrise, Margenverlust und längere Lieferzeiten im Ersatzteilgeschäft und jetzt noch weiter

steigender Kostendruck. Nun ist der ganze Unternehmer gefragt, damit man erfolgreich durch diese schwere Marktlage kommt.

Christian Simmert