



16.06.2021

VON CARAVAN BIS SOCIAL MEDIA: ONLINE-EVENT LIEFERT IMPULSE FÜR DIE ZUKUNFT

Die zukunftssichere Positionierung in der K&L-Branche ist und bleibt – befeuert durch die Corona-Krise – von zentraler Bedeutung für die Betriebe. Mit einem circa 2-stündigen Live-Stream aus dem Trainingscenter in Hilden, das für diesen Zweck zu einer Mondlandschaft umdekoriert wurde, wollte der Lackhersteller PPG vergangene Woche (10.06.) Impulse für Werkstätten geben.

AKTUELLE LAGE

Zu Beginn der Veranstaltung begrüßte Jochen Kleemann, Geschäftsführer Refinish PPG Deutschland, den Vorstand des Bundesverbandes der Partnerwerkstätten (BVdP) – vertreten durch den Geschäftsführer Michael Pinto und die Vorstandsmitglieder Reinhard Beyer, Peter Vogel und Jens Walther. Der Vorstandsvorsitzende Reinhard Beyer betonte, in Bezug auf die aktuelle Marktlage, wie wichtig es für die Betriebe sei, wieder in die Normalität zurück zu finden. Welche finanziellen Folgen die Krise für die Betriebe wirklich habe und wie sich die innerhalb der Krise getätigten Innovationen und auch die Digitalisierung auswirken, das seien nun die dringlichsten Handlungsfelder in den Augen des Vorstandsvorsitzenden.

Michael Pinto fügte hinzu, dass gerade das Thema Digitalisierung „jetzt von den Betrieben angegangen werden muss.“ Denn, so der BVdP-Geschäftsführer weiter: „Digitalisierung ist eines der Wettbewerbsfaktoren, die in Zukunft dazu führen, für welche Kundengruppen ein Betrieb interessant ist.“

NEUES START-UP DIGITALISIERT WERKSTATTPROZESSE

Wie Digitalisierung konkret aussehen kann, zeigte Maximilian Stein. Der Geschäftsführer der Restemeier GmbH in Osnabrück gründete das Start-Up mmmint.ai, welches unter Nutzung Künstlicher Intelligenz verschiedene Werkstattprozesse digitalisieren soll. Im Portfolio sind unter anderem ein Fahrzeugscheinscanner sowie eine Plattform für fiktive Abrechnungen. Denn, so der Co-Founder: „Wir müssen anfangen, auch Geld zu verdienen, wenn wir nicht reparieren, sonst bekommen wir in ein paar Jahren Probleme.“

E-MOBILITÄT UND SOCIAL MEDIA

Wie profitabel auch neue Geschäftsfelder sein können, zeigte Michael Scharnberg auf, Geschäftsführer der Jürs GmbH aus Lübeck. Er berichtete über seine bewusste Entscheidung, sein Unternehmen als Tesla Bodyshop zertifizieren zu lassen. „Man muss heute breiter aufgestellt sein, um seiner sozialen Verantwortung als Unternehmer gerecht werden zu können“, betonte der Geschäftsführer.

Zudem verwies er wiederholt auf die Bedeutung von sozialen Medien und appellierte dafür, deren Möglichkeiten zu nutzen. Michael Scharnberg vermarktet sein Unternehmen und die Instandsetzung von E-Autos gezielt auf Kanälen wie Facebook, Instagram und YouTube. Mit dem Ergebnis, dass „Tesla-Fahrer aus ganz Deutschland und bereits 12 europäischen Ländern“ für eine Reparatur in seinen Betrieb nach Lübeck kämen.

CARAVAN-MARKT: 174.000 ZU REPARIERENDE SCHÄDEN

Doch nicht nur die E-Mobilität bietet in Zukunft Potenzial für die K&L-Betriebe, sondern auch die Instandsetzung von Wohn- und Reisemobilen. „Der Caravan-Markt explodiert. Rund 1,45 Millionen Freizeitfahrzeuge sind in Deutschland zugelassen. Die Schadenquote lag in den letzten Jahren nach unseren Ermittlungen bei 12 Prozent, das bedeutet wir sprechen von 174.000 Schäden, die zu bearbeiten sind“, erklärte der Sachverständige Gerolf Happel, Inhaber Happel Ingenieurbüro für Fahrzeugtechnik, der sich auf die Begutachtung, Schadenaufnahme und Bewertung von Spezialfahrzeugen spezialisiert hat. Laut einer Studie werden sich die Zulassungszahlen von Freizeitfahrzeugen in den nächsten zehn Jahren verdrei- oder sogar vervierfachen, erklärte der Experte.

Der Sachverständige betonte, dass die Caravan-Instandsetzung viele Chancen und Vorteile für Betriebe biete und verwies auf die deutlich höheren Schadenkosten: „Die durchschnittliche Schadensumme lag bei Wohnwagen zwischen 4.900 und 5.500 Euro, bei Reisemobilen sogar zwischen 8.000 und 10.000 Euro – wir reden also von einer Vervielfachung der Schadenhöhe, die im Pkw-Bereich bei durchschnittlich 2.000 Euro liegt.“

PPG BAUT CARAVAN REPAIR CIRCLE AUF

Um dieses Potenzial auch seinen Partnerbetrieben zugänglich zu machen, baut der Lackhersteller PPG aktuell einen Caravan Repair Circle auf, wie Thomas Grebe, Segment Car Manager Region Nord, verriet. Hierfür habe man ein Paket aus Produkten, Services, Trainings und Marketingmaßnahmen erstellt. Zudem setzt der Lackhersteller im Caravan-Segment auf Kooperationen, unter anderem mit dem Ingenieurbüro Happel und dem Kleb- und Dichtstoffhersteller Sika. Für Betriebe, die überlegen, in das Geschäftsfeld einzusteigen, bietet PPG zudem einen Schnupperkurs an, in dem gemeinsam ermittelt wird, welche Voraussetzungen schon oder noch nicht gegeben sind und welche Investitionen nötig seien.

BETRIEBSÜBERGABE: „VERTRAUEN IST DAS WICHTIGSTE“

Erfolgreich für die Zukunft aufgestellt zu sein, heißt jedoch auch, die Zukunft seines Betriebes in Form eines Nachfolgers langfristig zu sichern. Laut Jochen Kleemann wollen rund 513.000 Unternehmer ihr Geschäft bis 2025 an einen Nachfolger übergeben, mehr als die Hälfte davon an Familienmitglieder. Wie diese Übergabe erfolgreich gestaltet werden kann, darüber berichteten Holger Grundt und

Tochter Isabelle vom Karosserie- und Lackierzentrum G. Grundt GmbH sowie Peter Hellmuth und Sohn Dirk von der Unfall Peter Hellmuth GmbH über ihre Erfahrungen.

Die 28-jährige Isabelle Grundt, die bereits seit dem Teenager-Alter auf eine Übernahme hinarbeitet und inzwischen 50 Prozent der Firmenanteile hält, identifizierte als größte Herausforderung die Festigung der eigenen Position innerhalb des Unternehmens: „Die ersten Jahre waren die schwierigsten und anstrengendsten. Es hat gut fünf Jahre gedauert, bis ich den Respekt der Mitarbeiter erlangt habe. Es gab zum Beispiel eine Situation, in der ein Altmeister mir entgegnete ‚Du bist kaum älter als meine Tochter‘, sich umdrehte und ging.“

Dirk Hellmuth soll planmäßig Ende des Jahres den väterlichen Betrieb komplett übernehmen. Er betonte: „Das wichtigste für die nachfolgende Generation ist die Freiheit, auch Fehler machen zu dürfen.“

Für die Eltern-Generation sei es hingegen enorm wichtig, Vertrauen zu haben, wie Peter Vogel von der Vogel GmbH riet, der aktuell die Betriebsübergabe an seinen Neffen Niklas vorbereitet.

Carina Hedderich