



04.01.2023

MARKTEINSCHÄTZUNG 2023: „TROTZ DER HERAUSFORDERUNGEN GIBT ES AUCH VIELE CHANCEN FÜR BETRIEBE“

Das neue Jahr hat begonnen, doch die Herausforderungen für die K&L-Branche bleiben die alten – darüber sind sich Lackhersteller und Werkstattausrüster einig. In exklusiven Videostatements geben die Vertriebsleiter Sebastian Scholz von SATA und Jürgen Sterzik vom Lackieranlagenhersteller WOLF, sowie die Manager Kai Gräper von AkzoNobel, Tobias Brefeld von Glasurit und Jochen Kleemann von PPG eine Einschätzung für die kommenden zwölf Monate.

„SCHNELL VERÄNDERNDE MARKTGEGEBENHEITEN“

Die Ausrüster sehen sich dabei – ebenso wie die Werkstätten – weiterhin mit schnell verändernden Rahmenbedingungen konfrontiert, wie SATA-Vertriebsleiter Sebastian Scholz betont: „Wir haben gelernt damit umzugehen und hoffen weiterhin einen guten Service, gute Produkte und eine gute Lieferbereitschaft für Kunden, Händler und Markt bereitstellen können.“

„WETTBEWERBSNACHTEIL DURCH HOHE BETRIEBSKOSTEN“

Auch die Energiepreise werden weiterhin auf einem hohen Niveau bleiben, ist sich Jürgen Sterzik sicher. Der Vertriebsleiter vom Lackieranlagenhersteller WOLF warnt: „Gerade das ist ein Grund, in neue Lackieranlagen zu investieren, um energieeffizienter produzieren zu können. Jeder Betrieb, der die Investition versäumt, wird auf Dauer hohe Betriebskosten und dadurch einen Wettbewerbsnachteil haben.“

„NACHHALTIGKEIT NIMMT IMMER WEITER FAHRT AUF“

Gerade aufgrund der Energiekosten werde das Thema Nachhaltigkeit immer wichtiger, meint Tobias Brefeld, Director Automotive Refinish Coatings DACH+ bei Glasurit. Die Reparaturlackmarke will ihre Partnerbetriebe deshalb 2023 sowohl mit neuen Produkten als auch mit dem Prozessoptimierungsprogramm BOOST dabei unterstützen, kosten- und energieeffizient zu arbeiten.

CHANCEN FÜR BETRIEBE

Key Account Manager Kai Gräper von AkzoNobel ist sich indes sicher, dass die Marktveränderungen auch neue Chancen und Möglichkeiten für K&L-Betriebe bereithalten. Vor allem der Mobilitätswandel hin zu batterieelektrischen Fahrzeugen biete „eine riesen Chance für freie Karosserie- und Lackierbetriebe“ und auch das Caravan-Segment sei ein mögliches zweites Standbein.

Darüber hinaus will der Lackhersteller Werkstätten in diesem Jahr verstärkt in puncto Prozessoptimierung unterstützen – über das sogenannte PCE-Konzept. „Gerade durch die Notwendigkeit der Reduktion von Kosten, gilt es natürlich auch, Prozesse weiter zu optimieren“, betont er.

„ICH BIN SEHR ZUVERSICHTLICH“

Inflation, Preissteigerungen und Lieferkettenunterbrechungen werden aus Sicht von Jochen Kleemann, Geschäftsführer PPG Deutschland, die Branche auch in diesem Jahr begleiten. Neben Innovationen auf produkttechnischer Ebene will der Lackhersteller K&L-Betriebe vor allem digital weiter unterstützen. „Wir wollen unsere digitale Offensive weiter ausbauen, mit dem Ziel, die Bausteine miteinander zu vernetzen, um Energiekosten und Materialverbräuche zu senken und Arbeitskräfte freizusetzen“, betont er.

Zudem kündigt Jochen Kleemann an, werde das Schulungsprogramm systematisch um marktrelevante Themen erweitert: Zum Beispiel soll es mit Blick auf den Fachkräftemangel künftig auch Schulungen zum Onboarding-Prozess von Mitarbeitern geben.

Man wolle den Herausforderungen in diesem Jahr gemeinsam „Schulter an Schulter“ begegnen, so der PPG Deutschland-Chef.

Carina Hedderich