



08.02.2023

## **COLORMOTION-NETZWERKLEITUNG ZIEHT ZWISCHENBILANZ: WAS WURDE ERREICHT, WAS IST NOCH GEPLANT?**

„Seit gut einem Jahr leiten Antje Strohmeier und Dennis Friedag die Geschichte des Werkstattnetzwerks ColorMotion vom Lackhersteller Glasurit. Im exklusiven Interview mit schaden.news zogen sie nach ihrem ersten Amtsjahr eine erste Zwischenbilanz und sprachen über konkrete Pläne für 2023.“

**Frau Strohmeier, Herr Friedag, Sie haben Anfang 2022 die Netzwerkleitung von ColorMotion übernommen. Wie lief das erste Jahr für Sie und was konnten Sie erreichen? Antje Strohmeier:** In 2022 galt es sich zunächst erst einmal einen Überblick zu verschaffen, Schwerpunkte zu erkennen und zu setzen, Kommunikationskanäle sowie Inhalte und Kooperationen zu bewerten und auszubauen. Auf Basis der tollen Arbeit unserer Vorgängerinnen und Vorgänger konnten wir das ColorMotion Netzwerk und seine Leistungen konsequent weiterentwickeln.

**Dennis Friedag:** Wir haben in diesem Zusammenhang die Kernidee des Netzwerks noch einmal herausgehoben und klar definiert. Die Ziele Vernetzung, Seminare, Beratung und Segmente finden sich als Schlagworte sowohl farblich als auch textlich in unserem überarbeiteten Markenauftritt wieder.

**Wie viele Betriebe gehören dem Netzwerk aktuell an und was sind Ihre Pläne für 2023? Dennis Friedag:** Derzeit sind es fast 300 Betriebe bei ColorMotion, wobei der überwiegende Teil dem deutschen Markt angehört. Zukünftig planen wir das Netzwerk auf jeden Fall weiter wachsen zu lassen – uns ist dabei jedoch an einem gesunden und nachhaltigen Wachstum gelegen. Wir haben für dieses Jahr ein neues Seminar-Programm ausgearbeitet, das sowohl Neues als auch Bewährtes beinhaltet. Dieses wollen wir nutzen, um die Betriebe bestmöglich zu unterstützen und die

ColorMotion Inhalte wieder transparenter zu gestalten. Wichtig ist für uns dabei, den Nerv der Betriebe für die wichtigsten Themen zu treffen und echte Mehrwerte zu schaffen.

**Antje Strohmeier:** Außerdem wollen wir sichtbarer und nahbarer werden. Das heißt, wir wollen über diverse Veranstaltungen – aber auch durch persönliche Besuche – bekannter und damit „greifbarer“ werden. Wir sind uns dessen bewusst, dass dieses Vorhaben einige Zeit in Anspruch nehmen wird, aber ein Vertrauensaufbau braucht Zeit und wir sind sicher, dass diese Zeit gut investiert sein wird.

\_\_\_Wie wichtig ist aus Ihrer Sicht die umfassende Unterstützung für K&L-Betriebe in den aktuellen Krisenzeiten? \_\_\_ **Antje Strohmeier:** In Krisenzeiten ist die zielgerichtete und kurzfristige Unterstützung sicher wichtiger denn je. Jeder Betrieb hat dabei seine ganz individuellen Herausforderungen, die in Krisenzeiten vielleicht noch klarer zur Geltung kommen. Die zentrale Fragestellung ist: Wie bleibe ich profitabel trotz massiver Kostensteigerungen für Energie sowie darüber hinausgehende weitreichende inflationäre Entwicklungen. Diesen Fragen begegnen wir nicht nur in den einzelnen Segmenten, sondern darüber hinaus auch in unserem überarbeiteten Partnerprogramm, das u.a. vier neue Business-Seminare enthält, die sich z.B. mit den Themen Energie, Fachkräfte und Schadenkalkulation befassen.

\_\_\_Sie sprachen gerade die einzelnen Segmente Classic Car, Caravan und Fleet an. Wie ist hier der aktuelle Stand? \_\_\_ **Dennis Friedag:** Die Einführung der Segmente, innerhalb derer es unterschiedliche Bedarfe und Herangehensweisen gibt, war ein wichtiger Schritt zur spezifischen Unterstützung der Betriebe. Im Caravan-Bereich konnten wir im letzten Jahr am Aufbau unseres Netzwerks arbeiten, das derzeit über 65 Betriebe in ganz Deutschland zählt. Zudem beschäftigen wir uns intensiv mit der Akquise der Versicherer und Assisteure. Bei ColorMotion Fleet blicken wir auf eine sehr gute Zusammenarbeit mit den Schadedienstleistern, den Abschluss neuer Kooperationen und auf ein positives Ergebnis in 2022 zurück, das deutlich über dem Ergebnis des Vorjahres liegt. Für 2023 planen wir wieder exklusive ColorMotion Fleet Veranstaltungen in Nord- und Süddeutschland, bei denen wir neben dem Austausch zu wichtigen Zukunftsthemen insbesondere den segmentspezifischen Austausch pflegen.

\_\_\_Antje Strohmeier: \_\_\_Im Segment Classic sind wir ebenfalls wieder auf diversen Messen und Veranstaltungen vertreten. Die größte Messe ist hier sicherlich die Techno Classica, die wir seit vielen Jahren sehr erfolgreich durchführen. Es wird aber auch wieder spezifische Expertenrunden und vor allem auch die Weiterführung der im letzten Jahr neu eingeführten Classic Seminare geben.

**Stichwort persönlicher und fachlicher Austausch: Welche Möglichkeiten gibt es dahingehend für die Partnerbetriebe in diesem Jahr?** **Antje Strohmeier:** Der fachliche Austausch untereinander, aber auch der Austausch mit Experten, steht im Mittelpunkt und ist Kernelement eines jeden Netzwerkes. Das hat man auch beim sehr erfolgreichen ColorMotion Unternehmerevent 2022 in Saalfelden in Österreich gesehen. Wir schauen daher zuversichtlich auf das Jahr 2023 und planen neben digitalen Angeboten vor allem wieder physische Treffen in Form von Regionaltreffen bzw. Stammtischen, Beiratsmeetings und Events.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Carina Hedderich