SCHADEN.NEWS







19.04.2023

GENERATIONSWECHSEL BEI CARTEC: „JETZT ALLEIN VERANTWORTLICH ZU SEIN, FÜHLT SICH GUT AN“

Der Werkstattausrüster CARTEC hat den Generationswechsel erfolgreich vollzogen. Zu Beginn des Jahres gab Gründer Roland Fuchs das Familienunternehmen in die Hände seines Sohnes Daniel Fuchs. Im exklusiven Interview mit schaden.news spricht der junge Geschäftsführer über die erfolgreiche Übergabe und die Zukunftspläne des Unternehmens.

___Herr Fuchs, nach 5 Jahren der Übergabe ist der Generationswechsel im Hause CARTEC nun vollzogen und Sie leiten die Geschicke des Familienunternehmens. Was ändert sich für Sie persönlich?
___ **Daniel Fuchs:** Im Tagesgeschäft hat sich erstmal nicht viel geändert, da ich die operative Leitung bereits seit gut einem Jahr innehabe. Jetzt aber allein verantwortlich sein zu dürfen, fühlt sich wider Erwarten doch noch einmal etwas anders an. Nach fünf schönen gemeinsamen Jahren mit meinem Vater habe ich gegen Ende letzten Jahres festgestellt, dass ich meinen eigenen Stil entwickelt habe. Gleichwohl wir – wie im Familienbetrieb üblich – viele Dinge abgestimmt und besprochen haben, war am Ende klar, wie ich diese entscheide. Das spüre ich jetzt seit Januar im positiven Sinne und es motiviert mich sehr, gefühlt noch schneller entscheiden und mich auf mein Baugefühl verlassen zu können. Die Art und Weise wie mein Vater mir nochmals das Vertrauen ausgesprochen hat, trägt dazu bei.

Was sind die wichtigsten Punkte, die Ihnen Ihr Vater in den letzten Jahren mit auf den Weg gegeben hat? **Daniel Fuchs:** Das wichtigste was ich von ihm lernen konnte ist sicherlich das unternehmerische Denken, neue Ideen für Produkte und Projekte zu entwickeln und diese dann

auch richtig umzusetzen. Ich habe in meinen „Lehrjahren“ bei Mercedes und AMG viel technisches Wissen gesammelt, die professionelle Projektarbeit kennengelernt und wie man gut funktionierende Prozessabläufe aufbaut. Bei CARTEC und durch meinen Vater hab ich dann gelernt, die richtigen Aufgaben anzugehen und aus den Kennzahlen und Kundenfeedbacks die richtigen Schlüsse für neue Entwicklungen zu ziehen. Als Unternehmer muss man außerdem gerade im Mittelstand Generalist sein und sich in allen Disziplinen wie Einkauf, Marketing, Vertrieb, Entwicklung, Service, aber auch Mitarbeiterführung und Networking mit Geschäftspartnern auskennen. Dahingehend konnte ich die letzten Jahre viel von ihm lernen und mich persönlich weiterentwickeln.

Vor Ihrem Einstieg bei CARTEC waren Sie im Einkauf von Mercedes und danach bei Mercedes-AMG tätig. War die Leitung des Familienunternehmens dennoch immer das Ziel für Sie? **Daniel Fuchs:** Tatsächlich war es eigentlich kein Thema oder ein Ziel, auf das ich hingearbeitet habe. Mein Vater hat nie Druck auf uns Kinder ausgeübt. Als er vor einigen Jahren Überlegungen angestellt hat, die Firma zu verkaufen, habe ich allerdings gemerkt, dass ich diese Chance unternehmerisch tätig zu werden auf jeden Fall ausprobieren wollte. Nach kurzer Zeit im Familienunternehmen war mir dann schnell klar, dass ich nicht mehr in den Konzern zurückkehren werde, obwohl ich eine 5-jährige Rückkehrgarantie bei AMG hatte. Die Freiheit eigene Projekte zu verwirklichen, die Teamarbeit und gegenseitige Unterstützung mit unseren motivierten Mitarbeitern hat mich schnell gepackt und überzeugt. Ich wusste: Das will ich weiterführen.

Sie sind Wirtschaftsingenieur und lieben es laut eigener Aussage, Dinge zu entwickeln. Wie viel von Ihnen steckt in den Technologien von CARTEC? **Daniel Fuchs:** Schon vor meinem Einstieg hatten wir bei CARTEC ein sehr gutes und breites Produktportfolio mit der WheelMaster-Produktfamilie zur fachgerechten Alufelgenaufbereitung und den Smart-Repair Lösungen rund ums Auto, die mein Vater aufgebaut hat. Die Idee, das Wirbelstrom-Rotationsverfahren des WheelBlower auch auf alle anderen zu lackierenden Bauteile zu übertragen, war mein erstes Projekt. Die Zeitschiene dazu war damals extrem knapp. Ich bin im Januar 2018 eingestiegen und im September haben wir den BigBoxBlower schon auf der Automechanika vorgestellt und die Auszeichnung „Innovation Award Nominee“ gewonnen, das war ein tolles Gefühl.

Mittlerweile haben wir den BigBoxBlower auch mit Robotern vollautomatisiert. Als ehemaliger AMG-Mitarbeiter bin ich besonders stolz, dass bspw. die Carbon-Motorhauben des AMG GT Black Series im BigBoxBlower Robotik mattiert und so für die Serienlackierung vorbereitet werden. Das zeigt zum einen, wie gut die Qualität der Lackiervorbereitung mit unserem Blower-Verfahren ist, aber auch dass mein Gefühl richtig war, dass aus den bestehenden CARTEC-Technologien noch einiges herausgeholt werden kann.

Das heißt, Sie werden auch künftig Lösungen aus Ihrem Hause weiterentwickeln? **Daniel Fuchs:** Auf jeden Fall. Ich bin überzeugt, dass gerade im Handwerk bei den Lackierbetrieben und Autohäusern noch viele Prozesse automatisiert und verbessert werden können. Für die Entwicklung unseres neuen WheelDoctor DDC hatte ich ebenfalls die Leitung. Hier konnten wir bereits unser gesammeltes Wissen aus dem BigBoxBlower Robotik nutzen, um auch die Felgenaufbereitung durch die intelligente Verknüpfung von Software und Hardware zu automatisieren und damit für unsere Kunden noch schneller, einfacher und wirtschaftlicher zu machen.

Weitere Produkte, die dieses Versprechen einlösen, sind bereits recht weit in der Entwicklung.

Seit der Gründung 1990 hat sich CARTEC zu den führenden mittelständischen Werkstattausrüstern entwickelt. Die Marktlage ist jedoch aktuell volatiler denn je. Besorgt Sie das? **Daniel Fuchs:** Ich sehe das eher als Chance für CARTEC. Denn gerade in Zeiten, in denen die Werkstattauslastung schwankt, Kosten steigen und ein Wandel hin zur Elektromobilität stattfindet, wird der Bedarf an zusätzlichen Servicegeschäften wie durch die eigene Alufelgenaufbereitung immer wichtiger, um zusätzliche Erträge erwirtschaften zu können. Das spiegeln uns auch unsere Kunden wider. Und bei den Lackierbetrieben werden der stetige Fachkräftemangel und knappe Zeitvorgaben mittelfristig

auch nicht besser werden. Mit dem Wirbelstrom-Rotationsverfahren bieten wir hier eine Möglichkeit, das aufwändige händische Schleifen zu ersetzen, damit sich die Fahrzeuglackierer wieder auf ihre Kernkompetenz konzentrieren können.

Können Sie schon verraten, was Sie für die nächsten Jahre planen? Wie wollen Sie Ihr Unternehmen im Markt positionieren? **Daniel Fuchs:** Bei CARTEC bekommen die Kunden nicht nur die Maschinen, sondern vor allem auch unser Know-how und maßgeschneiderte Geschäftsmodelle. Das werden wir über unsere CARTEC Academy weiter ausbauen und auch weitere digitale Lösungen schaffen, um bspw. noch mehr Aufträge zur Felgenaufbereitung an unsere Kunden zu vermitteln. Wir haben bereits das sehr erfolgreiche Smart-Repair-Verzeichnis auf dem unsere Kunden sich listen lassen können, das bauen wir gerade Schritt für Schritt aus um ein digitales Partnernetzwerk zu ermöglichen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Carina Hedderich