



26.08.2026

SIKA ENTWICKELT AUTOMOTIVE REPAIR TEAM WEITER

Die Automotive-Repair-Branche befindet sich im Wandel. Neue Fahrzeugtechnologien, zunehmende Marktkonsolidierung und veränderte Kundenanforderungen eröffnen neue Chancen, verlangen aber auch klare strategische Antworten. Deshalb hat Sika zum 1. August 2026 die Organisation im Bereich Automotive Repair gezielt weiterentwickelt, teilt der Klebstoffspezialist im Gespräch mit schaden.news mit.

STÄRKUNG DES KEY ACCOUNT MANagements IM FOKUS

Im Fokus stehe für Sika die Stärkung des Key Account Managements: Klaus Witt übernimmt die Verantwortung für den weiteren Ausbau der Caravan-Initiative, während Christian Fuchs das Team mit Schwerpunkt auf strategische Global Accounts sowie die Marktsegmente AGR und Caravan verstärkt. Beide berichten an Benedikt Drewes, der das Key Account Management verantwortet.

„Gleichzeitig übernimmt Juliane Randhahn zusätzlich zu ihrer Rolle als Business Development Managerin die Position der Verkaufsleiterin Nord und wird die erfolgreiche Entwicklung der Region gemeinsam mit ihrem Team weiter vorantreiben“, erklärt Benedikt Drewes.

„KUNDEN BESSER BEGLEITEN, MARKTPOTENZIALE NUTZEN“

Mit diesen Anpassungen schaffe Sika die Voraussetzungen, um strategische Kunden noch gezielter zu begleiten, Marktpotenziale besser zu nutzen und den erfolgreichen Wachstumskurs fortzusetzen. „Die neue Struktur unterstreicht unseren Anspruch, Kundenorientierung, Zusammenarbeit und nachhaltiges Wachstum auch in einem sich dynamisch verändernden Marktumfeld weiter zu stärken“, heißt es von Sika.

„Unser Erfolg basiert auf starken Teams und der Fähigkeit, Veränderungen aktiv zu gestalten. Mit der neuen Organisation schaffen wir die Grundlage, auch künftig nah an unseren Kunden zu sein und Wachstumspotenziale konsequent zu erschließen.“ erklärt Michael Voeing, Leiter Automotive Repair Deutschland/Österreich.

Ina Otto