SCHADEN.NEWS



22.04.2020

CORONA: DAS MEINEN DIE LACKHERSTELLER

Für alle Lackhersteller ist es in der Corona-Krise besonders wichtig, dass sie ihre Lieferfähigkeit sicherstellen. Bisher scheint dies auch gewährleistet zu sein. Das bestätigen die Umfrageergebnisse von schaden.news, die Ende März veröffentlicht wurden. Hier gab die überwiegende Mehrheit der befragten Betriebe an, dass sie keine Lieferengpässe feststellen konnten. Demzufolge sieht die Bilanz der meisten Lackhersteller nach eigenen Angaben für den Monat März auch noch recht gut aus. Für den April werden jedoch deutlich geringere Umsätze erwartet, da sich die Folgen der Pandemie nun stärker auf die Auftragslage in den Karosserie- und Lackierbetrieben auswirken.

BASF: RÜCKGANG DES SCHADENVOLUMENS REGIONAL SEHR UNTERSCHIEDLICH

„Aktuell beobachten wir beim Schadensvolumen einen signifikanten Rückgang von bis zu 70 Prozent“, stellt Tobias Brefeld, Regional Business Manager Germany bei BASF, in seinem Statement für schaden.news fest. Im Gespräch mit der Redaktion erläutert er: „Die Situation ist regional sehr unterschiedlich. Die Auslastung in den Betrieben hängt zudem davon ab, ob noch weitere Standbeine wie die Oldtimerrestauration zur Umsatzsicherung bestehen.“ Der BASF-Manager ist davon überzeugt, dass die Entwicklung in der Branche während der Corona-Krise in Stufen verläuft. „Für uns kommt es darauf an, in dieser dynamischen Situation möglichst nahe am Markt zu sein, zuzuhören und das Feedback unserer Kunden mit in unsere Handlungen einzubeziehen.“

In Münster wurden deshalb verschiedene Teams gebildet, die vor allem die Lieferfähigkeit von Lackmaterial und Zubehör sicherstellen. „Unsere Kunden unterstützen wir mit einer Reihe von Online-Schulungen über eine neue Webplattform. Dort zeigen wir in verschiedenen Tutorials zum Beispiel konkrete Schritte zur Optimierung von Prozessen.“

AKZO NOBEL: „DER INDIVIDUALVERKEHR WIRD ZUNEHMEN“

Im Gespräch mit Benjamin Burkard betonte der Vertriebsleiter von Akzo Nobel gegenüber schaden.news: „Derzeit ergibt sich für uns kein einheitliches Bild im Schadenmarkt." Er sehe sowohl Karosserie- und Lackierbetriebe die nach wie vor eine hohe Auslastung verzeichnen würden als auch Werkstätten die „um ihre Existenz kämpfen."

Nach Angaben von Akzo Nobel hat sich der Schadenmarkt im Monat März noch sehr robust dargestellt. „Im April ist der Schadenmarkt in Deutschland allerdings deutlich rückläufig." Die größten Herausforderungen für die Betriebe sieht Benjamin Burkard bei den Kosten und im Cashflow. „Wir unterstützen zum Beispiel mit maßgeschneiderten Finanzierungsmodellen bei der Anschaffung unseres neuen Applikationssystems Paint PerformAir." Das Interesse an dem Lackiersystem sei in den letzten Wochen deutlich gestiegen, heißt es in Stuttgart.

Grundsätzlich rechnet der Vertriebs-Chef von Akzo Nobel damit, dass der Individualverkehr sich in den kommenden Monaten wieder normalisieren und zunehmen wird. „Auch das Durchschnittalter des deutschen Fuhrparks wird wahrscheinlich steigen, da Neuwagenkäufe eher ausbleiben werden", meint Benjamin Burkard. „Der Trendabschätzung folgend dürften sich künftig auch die Unfallschäden entwickeln." Gute Chancen sieht Akzo Nobel perspektivisch für Betriebe, die sich im Reparaturgeschäft mit Caravan positioniert haben. Der ohnehin schon starke Trend zum individuellen Camper-Urlaub der letzten Jahre wird sich weiter verstärken. Allerdings wird sich der Unfallschadenmarkt nach Einschätzung von Benjamin Burkard zunächst konsolidieren. „Wie stark die Konsolidierung ausfällt ist aktuell noch nicht abschätzbar."

PPG NEXA AUTOCOLOR: SCHADENMARKT WIRD SICH WIEDER STABILISIEREN

Diese Einschätzung teilt auch Jochen Kleemann, Business Manager bei PPG Nexa Autocolor in Hilden. Nach der Krise rechnet auch er mit einer Konsolidierung im Markt. Im Interview mit schaden.news begrüßt Jochen Kleemann die Lockerungen der Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie von Bundes- und Landesregierungen. „Bis sich jedoch die neue Entwicklung im Markt widerspiegelt wird es zwei bis drei Wochen dauern." Im speziell für schaden.news erstellten Statement schildert Jochen Kleemann ausführlich die konkrete Unterstützung für die Betriebe, die mit PPG Nexa Autocolor zusammenarbeiten. Zu den Herausforderungen für die K&L-Werkstätten heißt es hier: „Mittelfristig sehen wir die größten Herausforderungen in der Liquiditätssicherung, der Ersatzteilbeschaffung und natürlich in der generellen Auftragslage. Zudem müssen sich die Betriebe sicherlich auch den neuen Sicherheitsanforderungen stellen, um sich und ihre Mitarbeiter weiterhin zu schützen."

In Hilden rechnet man zunächst damit, dass der Schadenmarkt insgesamt weiter den Rückwärtsgang einlegt. „Die Situation hat sich bisher lange nicht so schlecht entwickelt wie erwartet", erklärt Jochen Kleemann. „Allerdings kommt jetzt mehr und mehr das wahre Bild der Lage zum Vorschein. Wir gehen davon aus, dass sich die Situation in den Betrieben jetzt noch einmal verschlechtert und dann Ende April oder Anfang Mai hoffentlich etwas stabilisiert." Auf welchem Niveau die Stabilisierung stattfindet, kann auch der PPG-Manager nicht sagen. Der Umsatzrückgang würde derzeit rund eine Fünftel der normalen Geschäftsentwicklung betragen. Die Lage in den Betrieben ist auch für Jochen Kleemann sehr verschieden. „In einigen K&L-Betrieben ging die Auftragslage schon deutlich zurück", heißt es bei PPG Nexa Autocolor. „Die ausgesprochen hohe Auslastung von 110 Prozent ist mancherorts auf bis zu 50 Prozent eingebrochen."

AXALTA: DIGITALE ANGEBOTE VERSTÄRKEN

Konkrete Aussagen zur Marktentwicklung äußert Axalta Coating Systems auf Anfrage von schaden.news nicht. Der Lackhersteller stellt in seinem Statement lediglich fest: „Erste Prognosen sowie die aktuellen Aussagen der Versicherer und Schadensteuerer deuten auf ein kurzfristig zunächst deutlich zurückgehendes Unfallreparaturgeschäft hin." In der Stellungnahme von Georg Tautz betont der Vertriebsleiter: „Ich kann für Axalta nur unterstreichen, dass wir in dieser sich dynamisch verändernden Situation unseren Partnern zur Seite stehen." In Köln setzt man verstärkt auf digitale und betriebswirtschaftliche Unterstützung. „Immer gefragter sind unsere cloudbasierten Fort- und Weiterbildungsangebote. Offensichtlich nutzen die Betriebe entstehende Leerlaufzeiten,

um ihre Mitarbeiter zu schulen und sich auf „normale“ Zeiten vorzubereiten.“ Axalta will seine digitalen Lösungen weiter ausbauen. Georg Tautz denkt, „dass die Nutzung dieser webbasierten Angebote auch in Zukunft eine wachsende Rolle spielen wird. Wir wollen daher nicht nur temporär darauf reagieren, sondern innerhalb der Branche federführend bei der Gestaltung sein.“

Christian Simmert