SCHADEN.NEWS



30.09.2020

SIKA: WHITEPAPER GIBT TIPPS ZU ERSATZVERGLASUNG UND FAS

„Mit unserem Whitepaper zum Thema Ersatzverglasung möchten wir Autoglas-Betrieben und Flottenbetreibern Informationen an die Hand geben, wie sie sich erfolgreich im Markt positionieren können“, erklärt Jochen Gaukel.

NEUE CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN IM GLASGESCHÄFT

Als Grund für die Publikation führt der beim Kleb- und Dichtstoffhersteller Sika für die Leitung des Vertriebsbereichs Automotive Repair sowie das Marketing der Industriesparte zuständige Experte die deutlich gestiegene Dynamik im Glasgeschäft an: „Neue Fahrzeugtechniken wie Fahrerassistenzsysteme (FAS) und Leichtbau ändern die Situation bei Autoglasern, Versicherern und Flotten.“ Dienstleistungen rund um die Wiederherstellung der Fahrzeugsicherheit nach einem Glastausch bieten große Chancen, ist Jochen Gaukel überzeugt. So seien allein im Jahr 2018 gut 47 Prozent aller Kfz-Kaskoschäden auf einen Glasbruch zurückzuführen gewesen. Der Flottenanteil bei Fahrzeug-Neuzulassungen sei im vorigen Jahr auf über 63 Prozent gestiegen. Betriebe müssten sich jedoch darüber im Klaren sein, dass sich der Wettbewerb unter dem Druck der gestiegenen Anforderungen an technologisches Know-how, Effizienz und Haftung ebenfalls verschärft habe.

GESAMTKOSTEN BEI TECHNOLOGIEEINSATZ AUSSCHLAGGEBEND

Um sich in diesem Umfeld behaupten zu können, rät der Spezialist Autoglas-Betrieben und Flottenbetreibern dazu, möglichst den gesamten Prozess in ihre Kalkulation einzubeziehen: „Im Fokus sollten stets das Endergebnis und die Nachhaltigkeit stehen. Kurze Ausfallzeiten der Fahrzeuge bei möglichst geringen Reklamationskosten tragen wesentlich mehr zu Effizienz und Kundenzufriedenheit bei als allzu kurzsichtige Vorabkalkulationen, die den Produktkauf, die Wartung und den Einsatz von Scheibenklebstoffsystemen nur isoliert erfassen.“

UMFASSENDES SERVICEKONZEPT SOLL NACHHALTIGEN ERFOLG SICHERN

Technologische Kompetenz vereint mit der Wahl der richtigen Windschutzscheibe und des passenden Scheibenklebstoffsystems sind Jochen Gaukel zufolge Schlüsselelemente, um das Ziel größtmöglicher betrieblicher Effizienz mit dem Anspruch an eine Null-Reklamations-Politik unter einen Hut zu bekommen: „Premium-Klebstoffe wie SikaTack® Elite, die – unabhängig von klimatischen Einflüssen – bereits nach 60 Minuten eine Aushärtung auf Erstausrüster-Niveau sicherstellen, tragen dazu bei, Installations- und FAS-Kalibrierungsprobleme zu minimieren und die betriebliche Effizienz von Flotten zu erhöhen." Um langfristig gemeinsam mit den Kunden erfolgreich zu sein, biete der Klebstoffhersteller darüber hinaus ein umfassendes Servicekonzept. Ebenso wichtig wie die Leistungsfähigkeit der einzelnen Produkte sei ein kontinuierlicher Wissenstransfer: „Wir arbeiten eng mit Branchenverbänden, Autoglas-Experten und Automobilherstellern zusammen. Das hierdurch gewonnene Fachwissen geben wir in unseren lokalen Sika Vertriebsniederlassungen und technischen Supportorganisationen an unsere Kunden weiter, um sie bei der Suche nach einem Produkt oder Trainings zu unterstützen", betont der Experte.

Christoph Hendel