SCHADEN.NEWS



11.11.2020

„DER ABSCHIED FÄLLT MIR NICHT LEICHT“

Zum Ende des Jahres verlässt Benjamin Burkard den Lackhersteller AkzoNobel. Seit dem 1. November 2013 war er als Vertriebsleiter für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz tätig, wurde 2019 zudem in die Geschäftsführung der AkzoNobel Coatings GmbH berufen. Im Exklusiv-Interview mit schaden.news zieht Benjamin Burkard Bilanz.

Herr Burkard, nach sieben Jahren beenden Sie im Dezember das Kapitel AkzoNobel. Was waren die wichtigsten Meilensteine in dieser Zeit? **Benjamin Burkard:** Einer der wichtigsten Schritte, gleich zu Beginn meiner Tätigkeit, war die Einführung des neuen Basislack-Systems Autowave MM 2.0 der Marke Sikkens – der sprichwörtliche Sprung ins kalte Wasser. Denn mit der Einführung eines neuen Wasserbasislackes gehen natürlich viele Aufgaben einher – der Aufbau einer neuen Farbtondatenbank, die Umstellung in den Betrieben etc. 2014 und 2015 standen deswegen ganz im Zeichen des Vertriebs.

Was war die größte Herausforderung für Sie als Vertriebsleiter? __Benjamin Burkard: __Es wäre natürlich vermessen an dieser Stelle nicht die Covid-19-Krise zu nennen. Corona ist nicht nur für uns, sondern für die gesamte Branche eine enorme Herausforderung.

Für mich persönlich war die größte Herausforderung jedoch eine andere. 2018 verließen innerhalb kurzer Zeit drei Regionalverkaufsleiter das Unternehmen. In solch einer Situation bleiben Zweifeln natürlich nicht aus. Ich habe mich hinterfragt: Bin ich noch der Richtige für diesen Job? Mein Team hat mich in dieser Situation bestärkt und mir Rückhalt gegeben, dafür bin ich auch heute noch sehr dankbar!

Die Corona-Krise hat Deutschland aktuell voll im Griff und stellt die Reparaturbetriebe vor immer neue Probleme. Was raten Sie Ihren Kunden? __Benjamin Burkard: __Ich denke, wir sollten die

Zahlen der aktuellen Entwicklung in der Corona-Krise immer in Relation sehen und Entscheidungen auf einer neutralen Datenbasis treffen. Behalten Sie einen kühlen Kopf. Betriebsinhaber sind gut beraten, wenn Sie keine emotionalen oder überhasteten Entscheidungen treffen. Ich glaube, wir müssen lernen, uns eine gewisse Gelassenheit anzueignen, auch wenn das schwerfällt. Der Markt ist aktuell nicht planbar.

Sollten Betriebe vielleicht gerade jetzt investieren? __Benjamin Burkard: __Ich bin ein großer Freund antizyklischer Investitionen. Anhand des Absatzes unseres Applikationssystems Paint PerformAir sehen wir, dass auch viele Betriebe dieses Konzept verstanden haben. Die Werkstätten müssen ihre Profitabilität sichern, indem sie sich breiter aufstellen und sich Partner suchen, die ihnen dabei helfen.

Und AkzoNobel ist so ein Partner? __Benjamin Burkard: __Ja, genau. Mit dem Werkstattnetz Acoat Selected und dem Konzept Process Centered Environment – kurz PCE – setzen wir genau dort an. Unser Ziel war und ist es immer, unsere Kunden dabei zu unterstützen, sich nachhaltig für die Zukunft aufzustellen.

Vor diesem Hintergrund haben wir auch unser New Mobility-Konzept ins Leben gerufen, das Know-how rund um das Thema Mobilität vermittelt, angefangen aktuell mit der Elektromobilität. Das müssten wir als Lackhersteller nicht tun, aber wir wollen unsere Kunden nicht unvorbereitet in dieses Segment gehen lassen.

Neben E-Mobilität steht bei Ihnen auch das Thema Caravanreparatur im Fokus. Mit dem Acoat Selected Caravan Repair Network hat AkzoNobel ein Schadennetzwerk für dieses Segment aufgebaut. __Benjamin Burkard: __Richtig. Mit diesem speziellen Netzwerk wollen wir es unseren Partnerbetrieben ermöglichen, sich ein weiteres Standbein aufzubauen. Auch hier hat sich gezeigt, dass es wichtig ist, flexibel zu reagieren und – wenn notwendig – von einem eingeschlagenen Weg abzuweichen. In fast jeden der 50 Caravan-Betriebe wurden bereits Schäden gesteuert. Und auch die Resonanz auf unser Schulungsprogramm zeigt, dass die Betriebe das Konzept gut annehmen. Wir werden nahezu überrannt von den Anfragen auf unsere Schulungstermine.

Die Nachricht, dass Sie das Unternehmen verlassen, kam im September für viele überraschend. Sie sprachen von einem „neuen beruflichen Kapitel". Wo schlagen Sie dieses neue Kapitel auf? __Benjamin Burkard: __Der Abschied fällt mir natürlich nicht leicht. AkzoNobel war und ist ein toller Arbeitgeber. Aber nach sieben Jahren habe ich einen neuen Reiz gesucht. Ich wollte noch einmal von vorn beginnen. Deswegen verlasse ich die Branche und übernehme eine führende Position bei einem marktführenden Hersteller von Materialien im Bereich der visuellen Kommunikation.

Zu guter Letzt: Wer wird Ihr Nachfolger bei der AkzoNobel Coatings GmbH? __Benjamin Burkard: __Das ist aktuell noch offen. Die Gespräche dazu laufen und ich denke, dass es hier bis spätestens Januar eine Entscheidung geben wird und es dann mindestens genauso erfolgreich in die Zukunft geht. Interimsweise wird, wie schon bekannt gegeben, Heinz Piskay, Business Director Vehicle Refinishes EMEA, die Vertriebsleitung DACH übernehmen.

Herr Burkard, herzlichen Dank für das Gespräch und alles Gute für Sie!

Christian Simmert