



06.01.2021

## „OPTIMIERTE PROZESSE SIND WICHTIGER STELLHEBEL, UM KRISENFEST ZU BLEIBEN“

Wie entwickelt sich der Schadenmarkt in diesem Jahr vor dem Hintergrund der anhaltenden Corona-Pandemie? **Tobias Brefeld, Regional Business Manager Germany bei BASF**, erklärt im Interview, wie die Lackmarke Glasurit sich für 2021 aufstellt:

**Herr Brefeld, wie schätzen Sie die aktuelle Marktsituation ein?** **Tobias Brefeld:** „Noch zu Beginn des Jahres 2020 konnten wir nicht vorsehen, was auf unsere Kunden und uns zukommen würde. Der Einfluss auf den Schadenmarkt durch COVID-19 hat sich in Wellen bemerkbar gemacht. Die Lage bleibt grundsätzlich sehr herausfordernd. Nach dem signifikanten Rückgang des Schadenvolumens im Jahr 2020 (im Vergleich zu 2019) erwarten wir in Summe für 2021 zwar wieder ein steigendes Schadensvolumen, jedoch nicht auf dem Niveau vor der Krise.“

\_\_\_ Technik, Produkte und Service – was können K&L-Betriebe 2021 von Glasurit erwarten? \_\_\_ **Tobias Brefeld:** Die weitere Implementierung der Glasurit Reihe 100, dem nachhaltigsten und schnellsten Wasserbasislacksystem weltweit, wird sicher eine tolle Aufgabe im kommenden Jahr werden. Daneben wird es in 2021 sowohl neue Produktlösungen als auch digitale Lösungen von Glasurit geben. In Bezug auf Service verstärken wir beispielsweise gerade bewusst unsere Teams in verschiedenen Bereichen. Sämtliche Innovationen und Aktivitäten haben letztlich ein Ziel: Unsere Partner und Kunden erfolgreicher zu machen!

**Das Krisen-Jahr 2020 ist vorbei, doch Corona beschäftigt uns und die gesamte Branche natürlich weiter. Wie schätzen Sie die Entwicklung ein, worauf stellen Sie sich ein und welche Herausforderungen sehen Sie für die K&L-Betriebe?** **Tobias Brefeld:** Die Situation für alle Marktteilnehmer, auch die K&L Betriebe, wird im Jahr 2021 herausfordernd bleiben. Die aktuelle Krise wird bereits bestehende Trends wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Prozessoptimierung und

Konsolidierung weiter beschleunigen. Jetzt ist es wichtig, der richtige Partner für unsere Kunden zu sein und Lösungen anzubieten, die optimal auf die Kundenbedürfnisse und die Zukunftstrends zugeschnitten sind.

\_\_\_ Wie beurteilen Sie die Auftragslage am Ende des Jahres in den Werkstätten und welche Stellschrauben sehen Sie, damit sich die Fachbetriebe krisenfester im neuen Jahr aufstellen? \_\_\_

**Tobias Brefeld:** Durch den „harten“ Lockdown wird sich der Markt mit großer Wahrscheinlichkeit in den nächsten Wochen wieder nach unten orientieren. Wichtiger Stellhebel, um hier krisenfest zu bleiben, sind unter anderem optimierte Prozesse in der Werkstatt. Digitaler, schneller, weniger fehleranfällig - hier gibt es eine Vielzahl von Ansatzpunkten, wo wir von Glasurit Lösungen anbieten. Unsere UV-Produkte, die Reihe 100, unsere online Plattform „Glasurit Know-how“ oder auch digitale Tools gemeinsam mit unserem strategischen Partner Repairfix/Motum sind hier nur einige Beispiele.

Zudem sehen wir in den letzten Monaten sehr deutlich, wie wichtig ein professionelles, motiviertes und gut ausgebildetes Team ist, um gemeinsam auch das neue Jahr zu meistern. Hier wird es zur Unterstützung weitere Trainings (auch digital), sowie ein neues Seminarangebot 2021 für unsere ColorMotion Partnerbetriebe geben.

\_\_\_ Die Materialpreise ziehen auf breiter Front an. Wie begründen Sie die Preisanpassung? \_\_\_ **Tobias**

**Brefeld:** Die COVID-19 Krise hat auch bei der BASF tiefe Spuren hinterlassen. Als ein Beispiel gab und gibt es teils signifikanten Mehraufwand in Produktion und Logistik, um der Nachfrage entsprechend, aber vor allem sicher den Markt bedienen zu können. Auch die Rohstoffmärkte zeigen sich gerade in den vergangenen Wochen wieder sehr schwierig mit Angebotsverknappungen und Preissteigerungen. Wir investieren weiter in nachhaltige, digitale und effiziente Innovationen, welche die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe im Markt stärkt. Hierfür verwenden wir einen Großteil der Preissteigerung.“

***Vielen Dank für das Interview!***

Christian Simmert