SCHADEN.NEWS

06.01.2021

„WIR KONZENTRIEREN UNS SYSTEMATISCH AUF DEN AUSBAU NACHHALTIGER, EFFIZIENTER PRODUKTSYSTEME“

Seit Oktober ist Jochen Kleemann Geschäftsführer für den deutschen Refinishbereich der PPG Deutschland Sales & Services GmbH. Im Interview gibt er eine Einschätzung auf die aktuelle Marktsituation und erläutert, was K&L-Betriebe 2021 von PPG Nexa Autocolor erwarten dürfen.

Herr Kleemann, wie schätzen Sie die aktuelle Marktsituation ein? **Jochen Kleemann:** Nach dem ersten Lockdown hat sich der Markt schneller als erwartet wieder positiver entwickelt, wenngleich das Niveau der Vor-Corona-Zeit nicht erreicht wurde. Auch der derzeitige zweite und jetzt verschärfte Lockdown führt zu einem geringen Verkehrsaufkommen und damit auch zu deutlich weniger Instandsetzungsarbeiten in den Betrieben. Bedingt und durch Corona beschleunigt, hat die Arbeitswelt das Homeoffice als neues Normal akzeptiert, auch dieser Aspekt wirkt sich aus unserer Branchenperspektive negativ auf das Verkehrsaufkommen aus. Insgesamt wurde dem Markt unumkehrbar ein hohes Potenzial an Instandsetzungsarbeiten durch die Pandemie entzogen. Ableitungen, welche Betriebe es stark und weniger stark betrifft, lassen sich nicht grundsätzlich identifizieren, dafür stellt sich der Markt zu heterogen auf. Dennoch bestätigen wir das in der Konjunkturumfrage aufgezeigte Bild und stellen fest, dass in erster Linie Betriebe, die fest in der Schadensteuerung mit Versicherern als auch Leasinggesellschaften bzw. Flotten verankert sind, betroffen sind. Betriebe, die ein eher ausgewogenes Kundenportfolio aufzeigen, blicken hingegen auf eine erträglichere Auftragslage zurück, gleichwohl auch diese nicht vergleichbar mit der Vor-Corona-Zeit ist.

Wie geht es mit der Entwicklung bei Ihnen im kommenden Jahr weiter? Technik, Produkte und Service – was können K&L-Betriebe von PPG Nexa Autocolor erwarten? __Jochen Kleemann:__Ungeachtet der derzeitigen Corona-Pandemie verfolgen wir weiterhin unseren Kurs, der durch Verlässlichkeit und Kontinuität in der strategischen Ausrichtung gegenüber unseren Kunden geprägt ist. Dabei konzentrieren wir uns systematisch auf den Ausbau nachhaltiger, effizienter Produktsysteme bspw. luft-, UV-trocknende Produktkomponenten, die sich positiv auf die betriebliche Energiebilanz auswirken. Zusätzlich ist es unser Ziel, Produktabläufe und Prozessschritte innerhalb unserer Partnerbetriebe weiter zu optimieren. Dies wird sowohl durch den weiteren Ausbau unserer digitalen Servicebausteine (MoonWalk, ProcessManager, easyStore, easyColor, Online-Trainings…) als auch durch die Aufrechterhaltung unserer Kundennähe vor Ort (Außendienst + Logistik) sowie der Serviceabteilungen (Color- Technik-Service, Seminarangebote) untermauert.

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? __Jochen Kleemann:__Der Instandsetzungsmarkt erweist sich als sehr robuster Markt, sodass wir, wie nach dem ersten Lockdown, von einer schnellen positiven Erholung ausgehen. Die Mobilität wird ungeachtet der Homeoffice-Akzeptanz sicherlich wieder zunehmen, sich jedoch in ihrer Struktur verändern. Ein Verlierer könnte das Flugzeug sein, ein Gewinner sicherlich das Fahrrad, aber auch das Auto wird sich wieder erholen, gleichwohl möglicherweise auf einem geringeren Niveau. Der Instandsetzungsmarkt wird sich weiter konsolidieren, insofern gilt es als K&L-Betrieb die eigene Position weiter zu reflektieren, Digitalisierungsansätze weiterzuverfolgen, Prozesse zukunftsorientiert auszurichten und die eigenen Fachkräfte auf diesem ambitionierten Weg zu fördern und zu unterstützen.

___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? ___ __Jochen Kleemann:__Im Vergleich zu anderen Branchen hat sich unserer Markt gut behauptet, obgleich alle Beteiligten Einbußen haben hinnehmen müssen. Wie bereits erwähnt, sind Betriebe gut beraten, sowohl Risiken weiter zu streuen und ihr Kundenportfolio auszuweiten als auch innerbetriebliche Optimierungspotenziale, wie Digitalisierung, Prozesse, Qualifikation konsequent weiterzuverfolgen.

___Die Materialpreise ziehen auf breiter Front an. Wie begründet PPG die Preisanpassung? ___ __Jochen Kleemann:__Auch unser Unternehmen kann sich, bedingt durch die Pandemie, von der gegenwärtigen Marktsituation nicht gänzlich freisprechen, zeitgleich investieren wir weiterhin nachhaltig in den Ausbau innovativer Produktsysteme, digitalen Servicebausteine, in die Sicherstellung der Lieferketten als auch in unseren Kundenservice. Kostenexplosionen können wir Dank unserem „Continual Improvement Process CIP“ und der ständigen Optimierung unserer Beschaffungs- und Herstellprozesse weitestgehend auffangen.

Um den Weg der Innovation, der Nachhaltigkeit weiterzugehen, wurde nur ein geringer Teil der Kosten weitergegeben.

Vielen Dank für das Interview!

Christian Simmert