SCHADEN .NEWS

11.05.2021

COLORMOTION: „SEHR VIEL NEUES POTENZIAL FÜR BETRIEBE“

Das Werkstattnetz von Glasurit reagiert auf Veränderungen im Unfallschadenmarkt. Künftig unterstützt ColorMotion seine Partnerbeitriebe verstärkt in den Bereichen Schadensteuerung, Classic Cars und Caravan. Im Exklusiv-Interview sprechen Jürgen Book (Leitung ColorMotion) und Netzwerkmanager Bernd Sessner über die Neuausrichtung und Details.

Herr Book, Anfang des Jahres haben Sie angekündigt, dass sich Color Motion neu ausrichtet. Was wird jetzt anders? **Jürgen Book:** ColorMotion ist bereits seit 20 Jahren ein erfolgreiches Kundenbindungssystem von Glasurit, das im Markt sehr etabliert ist. Nach wie vor besteht ein großes Interesse bei K&L-Betrieben an einem gemeinsamen Austausch, gerade jetzt während der Pandemie. Aber es gibt auch einen starken Wunsch und Bedarf nach Veränderungen. Unser Netzwerk stellen wir deshalb nun auf eine neue Basis, in dem wir viel mehr Wert auf Austausch legen, die Unterstützung durch unser Experten-Partnernetzwerk ausbauen und die Weiterentwicklung der Betriebe mit neuen Angeboten stärken. Darüber hinaus haben die Mitglieder die Wahl zu drei

Geschäftssegmenten – Fleet, Classic Cars und demnächst auch zu Caravan – die ColorMotion weiter auf- und ausbaut.

Also reagieren Sie auf neue Anforderungen? **Jürgen Book:** Grundsätzlich ja. Denn der Unfallreparaturmarkt ändert sich seit ein paar Jahren rasant und wird sich künftig noch stärker verändern. Das erfordert neue Antworten und eine passgenaue Unterstützung für unsere Mitgliedsbetriebe. Wir bieten unseren Kunden mit der Neuausrichtung von ColorMotion neue Möglichkeiten und eröffnen Chancen in einer sich verändernden Branche.

Herr Sessner, Sie sind seit Jahren verantwortlich als Key Account Manager für den Bereich Versicherung, Flotte und Leasing. Sie kommen jetzt mit ColorMotionFleet, welche Idee steht hinter dem Konzept? **Bernd Sessner:** Heute geht es für K&L-Betriebe vor allem darum sich den sehr hohen Herausforderungen zu stellen, um die Marktposition künftig zu halten oder auszubauen. Gerade in der Schadensteuerung. Betriebe, die sich entschieden haben, im Volumengeschäft bei Reparaturvermittlungen mitzumischen, werden wir mit ColorMotionFleet künftig spezifisch unterstützen. Mit dem Konzept fördern wir Partnerwerkstätten zum Beispiel bei der Digitalisierung des Betriebes und in der Schadenkommunikation und helfen bei Entscheidungen mit individuellen Investitionsstrategien.

ColorMotionFleet wird also nicht selbst zum Schadensteuerer? **Bernd Sessner:** Klares Nein, wir steuern keine Schäden. ColorMotionFleet ist ein Netzwerk von derzeit 160 qualifizierten Reparaturfachbetrieben, die hohe Standards erfüllen – vergleichbar mit dem Niveau von EUROGARANT. Wir bieten Kfz-Versicherer, Fuhrparkmanagern und Leasinggesellschaften aber auch Schadensteuerern ein starkes Werkstattnetz und gehen Kooperationen ein.

Welche Kooperationen schließen Sie? **Bernd Sessner:** Wir stehen am Anfang, führen gute Gespräch und haben erste Vereinbarungen unterzeichnet, zum Beispiel mit dem Schadensteuerer Consense. Wir sind überzeugt: Künftig werden Kooperationen noch weiter an Bedeutung gewinnen. Für Betriebe eröffnen sich hier neue Chancen. Beim Thema E-Mobility nimmt Tesla Fahrt auf, chinesische Automobilhersteller drängen auf den deutschen Markt, es wird sich noch viel bewegen. Mit ColorMotionFleet richten wir unser Netzwerk an diesen Entwicklungen aus.

Herr Book, Sie sind der erfahrenste Experte unserer Branche, wenn es um Classic Cars geht. Jetzt bekommt ColorMotion also auch ein entsprechendes Segment. Warum? **Jürgen Book:** Weil wir im Bereich Classic Cars, also im Privatgeschäft sehr viel Entwicklungs- und Vermarktungspotenzial für die Betriebe sehen und weil sich die Instandsetzung und Restaurierung von Young- und Oldtimern so sehr von anderen Geschäftsfeldern unterscheidet. Besonders jetzt in Corona-Zeiten ist dieses Segment stabil.

Was ist anders und was bietet ColorMotion Classic Cars? **Jürgen Book:** Es ist eigentlich ganz einfach: Hier zahlt meist nicht der Versicherer, sondern der Privatkunde. Die Autos sind viel älter. Darauf müssen sich die Mitgliedsbetriebe, die dieses Segment erfolgreich betreiben wollen, einstellen. Die Szene ist regional sehr stark vernetzt und Referenzen sind wichtig. Wer hier erfolgreich sein will, muss einiges anders machen als im „normalen“ Schadengeschäft. Die Betriebsabläufe sind anders, vor allem die Kundenansprache und der Umgang mit den Classic-Kunden unterscheidet sich schon sehr stark vom Service bei der Unfallschadenreparatur. Es wird Schulungen geben zur Lacktechnik, aber auch wie man sich insgesamt aufstellen muss, um hier auch profitabel zu arbeiten.

Sie haben gesagt Sie konzentrieren sich künftig stärker auf die Weiterentwicklung der Betriebe, was können die Partner von Ihnen erwarten? **Bernd Sessner:** Bei ColorMotionFleet konzentrieren wir uns zunächst auf Schwerpunkte wie digitales Arbeiten, Zukunftsstrategien, nachhaltige Partnerschaft sowie E-Mobilität und Fahrerassistenzsysteme – das sind die wichtigsten Online-Schulungen in diesem Jahr.

Sie planen, aber auch tatsächlich ein ColorMotion Event. Noch in diesem Jahr? **Jürgen Book:** Ja, das ist richtig. Wir spüren schon sehr deutlich, dass es eine große Sehnsucht nach dem persönlichen Austausch gibt. Deshalb planen wir für den 24. und 25. September den Unternehmerevent, ein neues Format in der noch nicht eröffneten Motor World in München, gemeinsam mit Partnerbetrieben aus Österreich und der Schweiz. Dort stellen wir die Neuausrichtung und auch die neuen Segmente im Detail vor. Wenn die aktuelle Corona-Lage dies zulässt, aber dieses Risiko wollen wir eingehen.

___Vielen Dank für unser Gespräch! ___

Christian Simmert