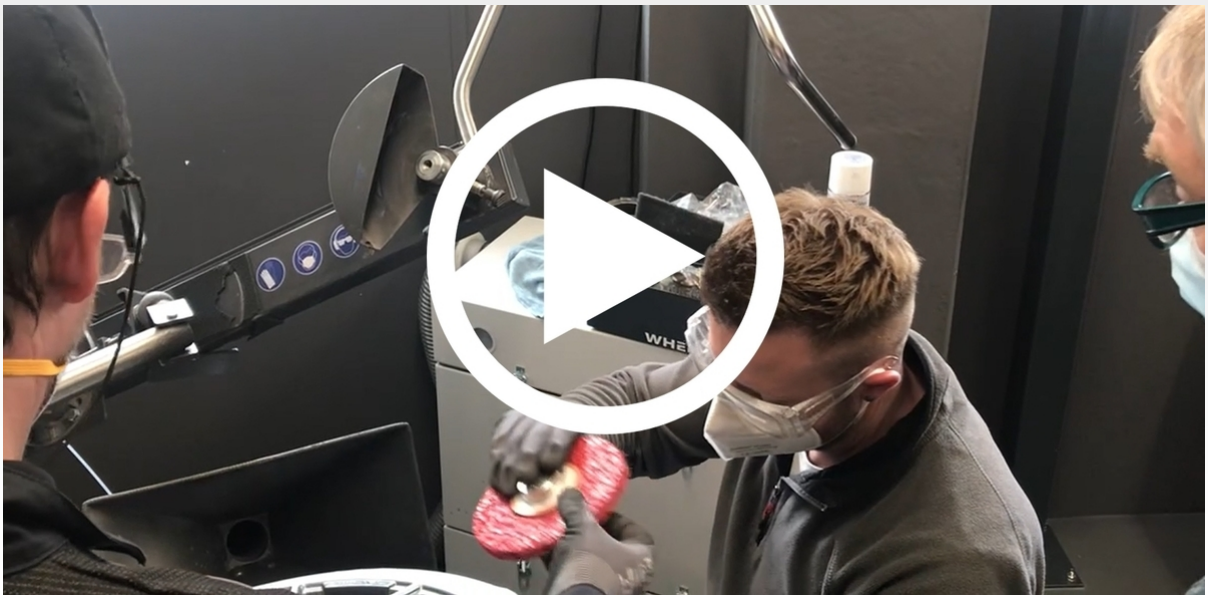

09.06.2021

ZUSATZGESCHÄFT: IN DER KRISE BESSER AUFSTELLEN

Um Marktanteile kämpfen und die Corona-Krise nutzen, um sich breiter aufzustellen. Das hört man im Markt derzeit immer wieder von Betriebsinhabern. Auch im Video-Beitrag, den schaden.news Anfang Mai zur aktuellen Lage im Unfallschadenmarkt veröffentlichte, fiel immer wieder ein Stichwort: Diversifizierung. schaden.news hat bei einem Redaktionsbesuch in Plüderhausen bei CARTEC nachgefragt, wie sich K&L-Betriebe im Bereich Smart-Repair besser aufstellen. „In unserem Schulungszentrum zeigen wir den Kursteilnehmern ‚Hands-on' wie sie in ihren Reparaturprozessen in puncto Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit das Beste für sich herausholen können", erklärt CARTEC Geschäftsführer Daniel Fuchs im Video-Interview gegenüber schaden.news Chefredakteur Christian Simmert.

INTERESSE AN ZUSÄTZLICHEN SERVICELEISTUNGEN STEIGT

Während in den letzten Jahren bei den Reparaturbetrieben eine immer stärkere Fokussierung und Spezialisierung stattgefunden habe, sieht Daniel Fuchs nun seit geraumer Zeit eine gegenläufige Entwicklung: „Betriebe, die bei ihrem Service-Angebot breiter aufgestellt sind, waren während der Corona-Krise im Vorteil. Das Interesse an Möglichkeiten, zusätzlich zur klassischen Fahrzeuglackierung noch weitere Servicegeschäfte anzubieten, ist seitdem kontinuierlich gestiegen."

AUFZEIGEN VON SERVICEPOTENTIALEN ERLEICHTERT UNTERNEHMERISCHE WEICHENSTELLUNGEN

Um das Aufzeigen solcher Service-Potentiale geht es nicht zuletzt in den Webseminaren, die CARTECartec seit rund einem Jahr anbietet: „In den Online-Kursen führen wir mit den Teilnehmern einen Service-Check durch und geben einen Einblick in die Möglichkeiten, das eigene Angebot zu erweitern z.B. durch Felgenaufbereitung, Interieur- oder Glasreparatur", erklärt der Experte. Interessante Impulse biete zudem der Austausch mit anderen Kursteilnehmern über die jeweiligen Branchengrenzen hinweg: „All diese Informationen tragen dazu bei, sich leichter entscheiden zu

können, welcher Ansatz am besten zum eigenen Betrieb passt und wie man sich künftig aufstellen möchte.“

Christian Simmert