



großen finanziellen sowie organisatorischen Herausforderung in nahezu allen Bereichen eines Karosserie - und Lackierbetrieb.

Insofern rechnen wir damit, dass der Kosten- und Investitionsdruck weiter anhalten wird, zeitgleich aber auch die Grundlage für die eigene Zukunftsabsicherung darstellt. Die große Herausforderung für K&L-Betriebe besteht darin, diese aufgeführten Punkte in der Kombination mit dem Tagesgeschäft in einer wirtschaftlichen Balance zu halten und sich strategisch orientiert aufzustellen. Dazu gehört auch, die Kundensegmente nach wirtschaftlichen Parametern zu hinterfragen und der gegenwärtigen Situation anzupassen bzw. auszurichten, als auch seine Leistung (Instandsetzung und Service) nach wirtschaftlichen Kriterien herauszustellen und zu untermauern.

Alles kein leichtes aber notwendiges Unterfangen. Grundsätzlich sehen wir die Betriebe im Rahmen des Transformationsprozesses passender aufgestellt. Die außergewöhnliche und volatile Marktlage hat zu einem Umdenken der Branche geführt. Viele Betriebe haben in dieser schweren Zeit die Chance ergriffen, sich anders, digitaler und breiter aufzustellen, als auch ihr Personal weiter zu qualifizieren um den Anforderungen von heute aber insbesondere von morgen gerechter zu werden.

Dies ist jedoch nur bei wirtschaftlichen Spielräumen möglich. Die Marktlage hat sich generell in den vergangenen Monaten etwas mehr stabilisiert, wenngleich wir das Vor-Corona-Niveau nicht erreicht haben. Generell blicken wir aber mit einem gesunden, verhaltenen Optimismus auf die Marktlage in 2022. Dieser Optimismus basiert auf der Annahme, dass wir keinen weiteren harten Lockdown, welcher auch die Mobilität nachhaltig einschränken würde, erhalten. Zudem sehen wir, dass der Fahrzeugbestand, u. a. auch aufgrund den anhaltenden Lieferproblematiken im OEM-Geschäft älter wird, was eher den freien Betrieben zugutekommt.

Andererseits wird die Einschätzung aus den unterschiedlichsten Motiven auch durch die Annahme einer vermehrten Betriebsaufgabe und Schließungen eingetrübt.

Wir werden den Weg der kontinuierlichen Unterstützung unserer Partnerbetriebe fortsetzen. Dazu gehören Unterstützungsleistungen durch stetig innovative und effiziente Produktsysteme sowie Serviceleistungen, die betriebliche Abläufe einfacher, transparenter und effizienter gestalten. Einen ganz besonderen Schwerpunkt setzten wir in diesem Jahr auf die Weiterentwicklung unserer Produktsysteme und auf die Vervollständigung unseres digitalen Leistungsportfolios. Hier werden wir mit einem einzigartigen Konzept aufwarten, das die Auftragsabwicklung als auch die Bearbeitung nochmals schlanker und intelligenter sicherstellt.

Mit diesem Ansatz führen wir unsere Partnerbetriebe mit praktischen und innovativen Lösungen erfolgreich in das moderne und digitale Zeitalter.“

Gastbeitrag