SCHADEN.NEWS



30.11.2022

„KORROSIONSSCHUTZ KANN FÜR BETRIEBE EIN SPRUNGBRETT IN DAS GESCHÄFT MIT E-FAHRZEUGEN SEIN“

_Im schaden.news-Interview berichtet André Herrmann, Geschäftsführer der Carlofon GmbH, warum das Geschäftsfeld mit dem Korrosionsschutz stetig an Bedeutung gewinnt und worauf die Carlofon GmbH im kommenden Jahr ihren Fokus setzen wird. _

Herr Herrmann, wo steht Carlofon zum Ende des Jahres 2022? Im Grunde können wir zufrieden sein. Wir haben unseren Absatz, den wir nach Corona wieder auf ein gleichmäßiges Niveau gebracht haben, konsequent über das Jahr gehalten – von ein paar Höhen und Tiefen einmal abgesehen. Für das dritte Krisenjahr, in dem sich nicht nur der Markt, sondern die gesamte Gesellschaft momentan befindet, ist das beachtlich. Allerdings bemerken auch wir die rasante Kostenentwicklung.

Diese Entwicklung spüren die meisten Marktteilnehmer gleichermaßen. Was sind Ihre Erfahrungen im Marktgeschehen diesbezüglich? Wir haben einen vollkommen anderen Markt als noch vor zwei Jahren! Die Flotten lassen wieder verstärkt reparieren und auch das Geschäft mit Wartung und Service hat wieder angezogen. Denn durch die steigenden Gebrauchtwagenpreise und die schlecht verfügbaren Neuwagen nehmen viele Firmen inzwischen wieder Abstand vom Leasing und kaufen die Fahrzeuge verstärkt. Das bedeutet auch, dass sie von vornherein mehr in das Auto investieren, um es länger in Schuss zu halten. Das Thema Korrosionsschutz hat dadurch noch weiter an Bedeutung dazugewonnen. Das spüren auch unsere Carlofon-Protect-Stationen inzwischen deutlich.

Wir bemerken allerdings auch, dass die Betriebe zwar wieder stark ausgelastet sind, aber die Kostenentwicklung die Marge schmelzen lässt. Ich bin mir sicher: Zukünftig werden vor allem die Betriebe eine Chance haben, sich erfolgreich zu positionieren, die sich auf zusätzliche, neue Geschäftsfelder konzentrieren.

__Welche sind das zum Beispiel? __ Ein starkes Standbein wird die E-Mobilität sein. Das Feld ist groß, der Bedarf ist da. Auch da kann die Leistung bereits beim Korrosionsschutz beginnen: Wichtige Kontakte, zum Beispiel der Batterie, lassen sich hervorragend mit unserem neuen Carlofon 720, einem wasserbasierten Korrosionsschutz, der sehr gut penetriert und nach dem Trocknen einen fettähnlichen Film bildet, vor Nässe und in der Folge vor Korrosion schützen. Somit kann das Thema Korrosionsschutz also ein geeignetes Sprungbrett für K&L-Betriebe in das Geschäftsfeld mit der E-Mobilität sein.

Carlofon hat sich im September von der Scheiben-Doktor System GmbH, deren Geschäftsführer Sie derzeit weiterhin sind, getrennt und an die Belron-Gruppe verkauft. Welche Beweggründe gab es dafür? Gespräche für einen Verkauf gab es immer mal wieder. In den vergangenen zwei Jahren hat sich der Markt jedoch sehr rasant gedreht. Zum einen, was die wirtschaftlichen Voraussetzungen in der Branche betrifft, aber auch, was technische Aspekte angeht: Die Kalibrierung ist inzwischen in allen Autoglasbetrieben state of the art. Aber die Verfügbarkeit der Herstellerdaten, die für die Arbeit an den Fahrzeugen inzwischen vielerorts zwingend notwendig ist, stellt diese Betriebe vor immer stärkere Herausforderungen. So kamen wir zu der Erkenntnis, dass die Scheiben-Doktor-Betriebe mit einem noch stärkeren Partner im Rücken, wie der Belron-Gruppe, besser in der Lage sind, bei diesen steigenden Herausforderungen zu bestehen und sich erfolgreich im Markt zu positionieren. Die Partner haben dies auch gut angenommen.

Auf welche Themen wird Carlofon 2023 seinen Fokus setzen? Wir werden – neben unseren Produkten – auch den damit verbundenen Service und das Know-how für K&L-Betriebe weiter ausbauen. Vor allem werden wir unser Schulungsangebot intensivieren und unser Portfolio an Spritzplänen noch erweitern. Ziel ist es, den Carlofon Protect-Stationen und allen Betrieben, die sich auf das Geschäftsfeld des Korrosionsschutzes konzentrieren, umfassende Unterstützung zu bieten. Zudem wollen wir selbst strategische Partnerschaften weiter ausbauen, beispielsweise mit der EUROGARANT AutoService AG. Wir haben in 2022 verschiedene Rezepturen unserer Produkte optimiert, diese möchten wir in 2023 bevorzugt den Eurogarant-Fachbetrieben anbieten, beispielsweise unsere „Renner-Produkte“ Action 4 sowie unseren Rostumwandler. Die Ausrichtung auf die Eurogarant-Fachbetriebe wird auf dem Etikett deutlich zum Ausdruck gebracht. Im Weiteren möchten wir die Betreuung der EAG-Fachbetriebe durch den zusätzlichen Einsatz eines Key-Accounters intensivieren, so dass wir die stetig steigenden Anforderungen der Fachbetriebe aufnehmen und umsetzen können.

__Vielen Dank für das Interview! __

Ina Otto