



14.10.2026

„WIR SETZEN AUF PRAXISTAUGLICHKEIT UND EFFIZIENZ IM WERKSTATTALLTAG“

_Näher dran sein am Anwender – dieses Ziel hat sich Horn & Bauer auf die Fahnen geschrieben und während der Automechanika Frankfurt auch schon umgesetzt. Welche Erkenntnisse die Schwalmstädter aus der Messe gezogen haben, welche Antworten der Folienhersteller auf den steigenden Kostendruck in den Reparaturbetrieben gibt und wie Horn & Bauer das Thema Nachhaltigkeit im Tagesgeschäft weiter vorantreiben möchte, berichtet Geschäftsführerin Julia Pohl im schaden.news-Interview. _

Frau Pohl, die Automechanika ist nun ziemlich genau einen Monat her – wie ist die Messe gelaufen, was nimmt Ihr Team mit aus Frankfurt? Julia Pohl: Die Automechanika war für uns eine rundum gelungene Messe mit vielen intensiven und wertvollen Gesprächen. Im Mittelpunkt stand für uns, unsere wichtigen Bestandskunden und Ansprechpartner persönlich zusammenzubringen, neue Kontakte zu knüpfen und den Austausch zu vertiefen. Gerade weil solche Begegnungen im Tagesgeschäft nicht immer in dieser Dichte möglich sind, ist die Messe für uns besonders wertvoll. Unser Team war dabei breit aufgestellt: Neben dem Außen- und Innendienst

waren auch unser Vertriebsleiter, die Ländergeschäftsführer und die Geschäftsführung auf der Messe. So konnten wir den direkten Dialog mit unseren Kunden auf unterschiedlichen Ebenen pflegen und wichtige Impulse für die weitere Zusammenarbeit mitnehmen. Wir sind mit viel positiver Energie aus Frankfurt zurückgekehrt und ich bin stolz auf das Engagement unseres gesamten Teams während und auch nach der Messe. Denn mit dem letzten Messetag ist die Arbeit noch lange nicht vorbei: Aktuell laufen die Nachbereitung der Gespräche sowie die Bearbeitung der zahlreichen Anfragen und geplanten Testläufe auf Hochtouren. Unser Ziel ist es, die geknüpften Kontakte und gewonnenen Impulse in konkrete nächste Schritte zu überführen.

Welche Folgen haben diese Erkenntnisse von der Messe auf Ihre strategische Ausrichtung?

Julia Pohl: Die vielen persönlichen Treffen haben uns sehr gute Einblicke gegeben, wie die aktuelle Lage bei unseren Kunden aussieht und wo ihnen derzeit der Schuh drückt. Diese Informationen sind extrem wichtig, um unsere Kunden künftig noch individueller und zielgerichteter bedienen zu können. Unser Fokus liegt nun klar darauf, die im Messeverlauf geknüpften Fäden weiterzuspinnen, unsere Performance in der Nachbereitung unter Beweis zu stellen und die besprochenen Anwendungs- und Testwünsche zusammen mit unseren Kunden zügig umzusetzen.

Horn & Bauer stellt sich ja seit diesem Jahr im Vertrieb etwas anders auf – das Credo ist, näher dran zu sein am Anwender in der Werkstatt. Was sind die Stützpfeiler dieser Strategie und wie gelingt die Umsetzung?

Julia Pohl: Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist unser vielseitig aufgestelltes Team, das sich durch einen offenen Austausch, eine enge Zusammenarbeit und die gegenseitige Inspiration mit neuen Ideen auszeichnet. Auf dieser guten Dynamik bauen wir auf. Wir haben darüber hinaus unser gesamtes Kommunikationskonzept neu ausgerichtet. Das konnte man auch auf unserem Messestand sehen, wo wir mit prägnanten Sprüchen und einem auffälligen Show-Fahrzeug die konkreten Anwendungsbereiche auf den Punkt gebracht haben. Es geht darum, das Herz des Anwenders zu treffen, Verständnis für seine alltäglichen Hürden zu zeigen und ihm passgenaue Lösungen zu bieten. Statt abgedrehte Produkte anzubieten, leisten wir die Übersetzungsarbeit von einem simpel aussehenden Produkt hin zu einer spürbaren Vereinfachung im Werkstattalltag.

Apropos Vereinfachung – welche Herausforderungen sieht Ihr Sales-Team momentan in den Betrieben?

Julia Pohl: Die Betriebe stehen unter einem enormen Kostendruck und sind personell oft sehr eng aufgestellt. Zeit für langwierige Handgriffe oder fehlerbedingte Nacharbeiten gibt es schlichtweg nicht mehr. Jeder Handgriff muss sitzen und der Ablauf im Betrieb muss absolut reibungslos funktionieren.

Und wie reagiert Horn & Bauer auf diese aktuellen Marktentwicklungen?

Julia Pohl: Indem wir Produkte liefern, die Prozesse beschleunigen und zeitraubende Fehler verhindern. Ein Sitzschutz ist ein kleines Detail mit großer Wirkung: Er schützt den Sitz zuverlässig vor Verschmutzungen und trägt dazu bei, unnötige Nacharbeiten zu vermeiden. Denn wenn kein Sitzschutz verwendet wird oder dieser nicht zuverlässig an Ort und Stelle bleibt, kosten die Reinigung und der zusätzliche Arbeitsaufwand wertvolle Zeit. Entscheidend ist daher eine durchdachte Lösung, auf die man sich im Arbeitsalltag verlassen kann. Gleiches gilt für den Lackierschutz: Vergleicht man das zeitaufwendige Abdecken und Festkleben mit Papier mit modernen Lösungen wie unserem WPS-System, spart der Anwender enorm viel Zeit. Die Folie wird in Sekundenschnelle aufgebracht, sitzt perfekt und verhindert Nacharbeiten zuverlässig. So helfen wir den Betrieben direkt dabei, ihre Effizienz zu steigern.

Das Thema Nachhaltigkeit hat bei Horn & Bauer schon seit mehreren Jahren einen großen Stellenwert. Wie ist der Stand und wie treibt Ihr Unternehmen die Nachhaltigkeit voran?

Julia Pohl: Als führender Hersteller mit eigener Entwicklungsabteilung und eigener Rezyklat-Anlage tragen wir hier eine große Verantwortung und forschen intensiv an nachhaltigen Lösungen. Wir wissen aber auch ganz pragmatisch aus der Werkstattpraxis, dass Nachhaltigkeit für den Inhaber nicht das erste Argument ist, wenn er vor drängenden Alltagsproblemen steht. Kaum jemand ist

bereit, dafür hohe Mehrpreise zu zahlen. Deshalb verankern wir Nachhaltigkeit als kundenfreundliches „Add-on“: Wir steigern die Recyclingfähigkeit und bringen Rezyklate ein, halten die Verarbeitungsqualität gewohnt hoch und geben diesen Mehrwert direkt an den Anwender weiter, damit er für die Zukunft gerüstet ist.

Welche Neuerungen können die Anwender in den kommenden Monaten von Horn & Bauer erwarten? Julia Pohl:

Wir starten gemeinsam mit einem strategischen Partner eine spannende Initiative, um unsere Marktposition im Bereich Tapes deutlich auszubauen. Gemeinsam entwickeln wir neue Möglichkeiten und setzen dabei bewusst auf die enge Zusammenarbeit mit ausgewählten Kunden, die bereits jetzt als Pilotpartner die Zukunft aktiv mitgestalten. So profitieren unsere Pilotkunden frühzeitig von neuen Lösungen, können ihre Erfahrungen und Anforderungen direkt einbringen und die Weiterentwicklung maßgeblich mitprägen. Auch unsere Lackierschutzfolien entwickeln wir kontinuierlich weiter. Dabei wollen wir den Anteil an Rezyklaten erhöhen, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Mit der Wondermask Recycled zeigen wir bereits heute, dass Recyclinganteil und identische technische Eigenschaften kein Widerspruch sein müssen – diesen Weg werden wir konsequent fortsetzen.

Mit welchen Zielen geht das Unternehmen in den Jahreswechsel? Julia Pohl: Unser Fokus liegt darauf, die Zusammenarbeit mit unseren Bestandskunden weiter auszubauen und gemeinsam neue Projekte voranzutreiben. Gleichzeitig wollen wir die auf der Automechanika neu geknüpften Kontakte nachhaltig ausbauen und festigen. Unser Ziel ist es, den Werkstätten weiterhin Produkte an die Hand zu geben, die sofort sitzen, fehlerfrei funktionieren und den Arbeitsalltag spürbar erleichtern.

Vielen Dank für unser Gespräch!

Ina Otto