



11.01.2016

## „WIR STÄRKEN DIE WETTBEWERBSPOSITION UNSERER KUNDEN“

**Herr Wellnitz, im vergangenen Jahr hat sich viel im Schadenmarkt bewegt. Rechnungskürzungen, der Streit um das Thema Beilackierung, auch der Kostendruck in den K&L-Betrieben steigt. Wie will Spies Hecker seine Kunden unterstützen?**

**Michael Wellnitz:** Ja, der Unfallschadenmarkt verändert sich rasant. Gerade in turbulenten Zeiten ist es wichtig, dass die Betriebe einen starken und verlässlichen Partner an Ihrer Seite haben. Mit unserem Vertriebsteam verfügen wir über eine in der gesamten Branche einzigartige Mannschaft, die über viel Erfahrung und Kompetenz verfügt. Unsere Kunden können dieses Potential nutzen, um ihre Wettbewerbsposition im Markt auszubauen. Damit dies so bleibt, trainieren wir unser Team regelmäßig.

### WIE UNTERSTÜTZT SPIES HECKER SEINE KUNDEN?

**Michael Wellnitz:** Natürlich bieten wir Produktsysteme, Zubehör und Service, die das Unfallreparaturgeschäft unserer Kunden erleichtern, die Produktivität steigern und dabei helfen, effizienter zu arbeiten. Egal ob schnelltrocknende Klarlacke wie der Permasolid HS Speed Klarlack 8800 oder unser Universalfüller 5340 – mit diesen Produkten beschleunigen unsere Kunden eine fachgerechte Lackinstandsetzung. Wichtig für unsere Kunden ist aber auch, dass die Qualität unserer

Produkte konstant top ist und dass sie bei Spies Hecker ein in sich abgestimmtes Produktsortiment finden.

### **SIE BIETEN NEBEN PRODUKTEN ABER AUCH ANDERE LEISTUNGEN...**

**Michael Wellnitz:** Richtig. Lackierer und Betriebsinhaber gehen davon aus, dass unsere Produktsysteme qualitativ hochwertig sind und effizientes Arbeiten gewährleisten. Dafür steht Spies Hecker. Einzigartig im Markt ist die persönliche Unterstützung durch Kundenberater, Anwendungstechniker und durch unsere Experten sowie Spezialisten in Köln. Die intensive Beratung und das Know-how verschaffen unseren Kunden einen Wettbewerbsvorsprung.

### **WAS KÖNNEN K&L-BETRIEBE IM KOMMENDEN JAHR VON SPIES HECKER ERWARTEN?**

**Michael Wellnitz:** Wir bauen unsere Serviceleistungen und die Unterstützung für unsere Kunden weiter aus. Dazu zählt zum einen die stärkere Anbindung des Internets an den Mischraum. Schon jetzt können unsere Kunden mit den Farbtonmessgeräten ColorDialog spectro und Delta-Scan, mit der webbasierenden Color-Software Phoenix und dem Dosiersystem Daisy Wheel die Farbtonfindung vollständig digital durchführen. Hinzu kommt 2016 der neue Spies Hecker Webshop, der die Produktbestellung erleichtert. Zum andern stärken wir den Profi-Club mit zusätzlichen Leistungen.

### **WELCHE NEUEN LEISTUNGEN WIRD ES IM PROFI-CLUB KÜNFTIG GEBEN?**

**Michael Wellnitz:** Der Profi-Club hat sich als starkes Netzwerk in unsere Branche fest etabliert. Hier treffen die Clubmitglieder führende Entscheider unserer Branche, zuletzt beim Themenforum im Oktober zum Streitthema Rechnungskürzungen. Dies wird auch künftig so bleiben. Hinzu kommen in diesem Jahr neue Leistungen, wie Werbemaßnahmen für Privatkunden, professionelles Empfehlungsmarketing im Web, neue Möglichkeiten für den Ausbau der Internetpräsenz von Mitgliedsbetrieben sowie die Vermarktung von Profi-Club Betrieben bei Flotten, Versicherern und Leasinggesellschaften. Damit erleichtern wir unseren Kunden die Neukundenakquisition.

### **WELCHEN SCHWERPUNKT LEGEN SIE BEI TRAINING UND SEMINAREN IN DIESEM JAHR?**

**Michael Wellnitz:** Nach wie vor stehen die technischen Trainings der Lackakademie wie Nuancieren, Speed Repair, Nutzfahrzeuglackierung und Untergrundvorbehandlung sowie der Umgang mit dem digitalen Color-Management im Vordergrund. In diesem Jahr setzen wir aber erstmals verstärkt auch auf E-Learning. Weil wir wissen wie schwierig es für Betriebsinhaber sein kann Mitarbeiter für mehrere Tage zu einem Training nach Köln zu schicken, bieten wir diese neue Möglichkeit an.

Speziell für Betriebsinhaber, Service-Mitarbeiter und Werkstattleiter bieten wir kaufmännische Seminare wie Social Media, Prozessoptimierung, Betriebswirtschaft sowie ein spezielle Coaching für Führungskräfte an. Am 22. und 23. Juni findet zudem erstmals der Spies Hecker Unternehmertag statt. Übrigens: Profi-Club Mitglieder erhalten Seminare und Trainings zu speziellen Preisen.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Christian Simmert