



12.10.2016

## LICHTTEST FÜR ZUSATZGESCHÄFT NUTZEN!

„Die Konstellation ist optimal. Zum Scheinwerfer-Test haben Sie die Kunden ohnehin im Betrieb. Und falls die Überprüfung ergibt, dass die Lichtausbeute aufgrund von Beschädigungen zu gering ist, können Sie ihm sofort eine Lösung anbieten“, betont Kwasny-Produktmanager Frank Haydt. **Für sein SprayMax-System zur Kleinschadenreparatur hat der Hersteller ein OEM-zertifiziertes Verfahren zur Scheinwerfer-Aufbereitung entwickelt.** Auch andere Werkstattausrüster bieten Lösungen zur Aufbereitung an.

### BEREITSCHAFT ZUR INSTANDSETZUNG HOCH

„Eine voll funktionsfähige Beleuchtung ist gerade im Winterhalbjahr mit früher Dämmerung, Nebel und rutschigen Straßen von höchster Sicherheitsrelevanz. Entsprechend groß ist die Bereitschaft der Autofahrer, eine kostengünstige und für den Betrieb dennoch renditestarke Reparaturlösung in Anspruch zu nehmen“, unterstreicht Frank Haydt.

### BESSERE AUSLASTUNG IM HERBST UND GROSSES POTENZIAL

Das sorgt auch für eine bessere Werkstattauslastung, die im Herbst erfahrungsgemäß zurückgeht: „Mit der Behebung etwa von Lackschäden wird ja oft bis zum Frühjahr gewartet“, verdeutlicht Frank Haydt. Das Potenzial des Zusatzgeschäfts Scheinwerfer-Reparatur lässt sich an folgender Zahl

ablesen: Laut ZDK-Präsident Jürgen Karpinski werden im Rahmen des Lichttests bei rund einem Drittel der überprüften Fahrzeuge Mängel festgestellt.

Andreas Löffler