



11.07.2018

WAS BRINGT SPIES HECKER DEN BETRIEBEN, HERR WELLNITZ?

__Mit Ihrem Team halten Sie engen Kontakt zu K&L-Betrieben in ganz Deutschland. Welchen Herausforderungen stehen die Betriebe zurzeit gegenüber? __ **Michael Wellnitz:** Die Marktstruktur an sich befindet sich im Wandel. Neue Player und Ketten durchdringen die Branche. Die Margen sinken, der Renditedruck steigt. Mit diesen Veränderungen Schritt zu halten, setzt K&L-Betriebe zunehmend unter Druck. Hinzu kommt, dass das Geschäft durch die vielen neuen Angebote und Möglichkeiten immer komplexer wird. Dadurch fällt es Betrieben immer schwerer, den Überblick über die einzelnen Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf ihre eigenen Prozesse im Blick zu behalten.

__Wie unterstützt Spies Hecker seine Kunden konkret, um sich gegenüber dem Wettbewerb zu positionieren? __ **Michael Wellnitz:** Neben effizienten Produkten liegt unsere Stärke nach wie vor in unserem Vertriebsteam. Die Spies Hecker Kundenberater und Anwendungstechniker vertreten die Interessen unserer Kunden und erarbeiten vertrauensvoll gemeinsam mit ihnen Lösungen für die Herausforderungen des Werkstattalltags. Gleichzeitig sind sie durch ihre langjährige Erfahrung auch kritische Wegbegleiter. Sie bieten konkrete technische Unterstützung und betrachten dabei die Reparatur als ganzheitlichen Prozess. Wenn nötig, schließen sich mehrere Kundenberater und Anwendungstechniker in sogenannten Task Forces zusammen, um teamübergreifend Lösungen

bieten zu können. Darüber hinaus hat unser Vertriebsteam Zugang zu Ressourcen, um beispielsweise Kontakte zu OEMs herzustellen oder bei der Entwicklung neuer Geschäftsfelder zu unterstützen. Zum Beispiel ist Spies Hecker einer der Hauptsponsoren beim Schadentalk auf der Automechanika und unterstützt Betriebe dadurch, am Puls der Zeit zu bleiben.

__Das Thema Digitalisierung beschäftigt die Branche derzeit maßgeblich – kann ein Lacklieferant den Werkstätten da überhaupt unter die Arme greifen? __ **Michael Wellnitz:** Ja, ich sehe da zum einen unsere 100%-digital-Strategie, die für deutlich mehr Effizienz im Betrieb sorgt. Beim Color-Management bieten wir Betrieben dabei schon heute eine ganzheitliche Lösung: Kernstück ist dabei die webbasierte Farbtonsoftware Phoenix in Verbindung mit dem neuen Farbtonmessgerät ColorDialog Phoenix. Dieses ermöglicht unter anderem die kabellose Übertragung der Messdaten an die Software via WiFi. Darüber hinaus kann der Anwender die kundeneigenen Farbtonformeln in einer Cloud speichern. Zudem ermöglichen wir Betrieben mit unserem Webshop einen komplett digitalen Bestellvorgang.

__Wie stellt sich Spies Hecker als Lackmarke in Zukunft auf? __ **Michael Wellnitz:** Wir werden das Thema Digitalisierung weiter in den Fokus nehmen – sowohl in der Selbstorganisation als auch dem Kunden gegenüber. Dafür setzen wir auf Weiterbildung unseres Vertriebsteams und die Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems. Darüber hinaus planen wir, Werkstätten noch stärker mit betriebswirtschaftlichem Know-how zu unterstützen und durch Kennzahlen eine klare Orientierung zu geben. Daher entwickeln wir zurzeit einen Kosten-und-Rendite-Check, mit dem der Betrieb kurzfristig erkennen kann, wie er gerade aufgestellt ist und welchen Herausforderungen er sich zeitnah stellen muss. Zudem bauen wir auch unser technisches Know-how weiter aus, um innovative Lösungen zu bieten.

Welche Rolle spielt der Profi-Club bei dieser Weiterentwicklung? Michael Wellnitz: Mit dem Profi-Club können wir Betriebe dabei unterstützen, ihr Netzwerk zu wichtigen Marktplayern weiter auszubauen und dadurch Synergien zu schaffen. Darüber hinaus haben sie die Möglichkeit, sich mit anderen Betrieben und Entscheidern über aktuelle Markthemen auszutauschen. Die aktuellen Themen und Diskussionen bei den Themenforen tragen dazu bei – das nächste Themenforum im Herbst in Leipzig wird sich übrigens um das Thema Rendite drehen. Der Profi-Club ist in seiner Art kaum mit anderen Netzwerken und Clubs vergleichbar. Unsere Mitglieder erhalten zum Beispiel umfangreiche Beratungsleistungen, zum Beispiel die Energie- oder Rechtsberatung. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Mitgliedsbetriebe mit umfangreichen Marketingmaßnahmen, zu denen neben der Beratung auch eine Vielzahl an Vorlagen für Mailing- und Anzeigentexte gehören. Last but not least: Profi-Club Mitglieder können alle Spies Hecker Weiterbildungen zu besonders günstigen Konditionen nutzen.

__Vielen Dank für das Gespräch! __

Ina Otto