



13.02.2019

KLARE ZIELE: SO WILL SPIES HECKER BETRIEBE VORANBRINGEN

Der Markt ist in Bewegung – Spies Hecker auch: Bei minus zehn Grad Celsius Außentemperatur stellte Vertriebsleiter Michael Wellnitz der Mannschaft der Kölner Lackmarke die anstehenden Zukunftsthemen vor. An der Jahresvertriebstagung Mitte Januar im verschneiten Oberhof nahmen rund 130 Mitarbeiter teil, darunter Anwendungstechniker, Kundenberater, Mitarbeiter der Stützpunkte, aus der Zentrale sowie aus dem Color-Management, der Entwicklungsabteilung sowie aus der Produktion.

VERTRIEBSTEAM ALS STÄRKE

„Fortschreitende Digitalisierung, wachsender Einfluss durch Versicherer und Schadensteuerer – viele Betriebe stehen heute mehr denn je unter Druck. Unsere Aufgabe ist es, die Karosserie- und Lackierwerkstätten dabei zu unterstützen, sich in diesen Zeiten profitabel und sicher aufzustellen“, schwor Michael Wellnitz sein Team auf die Herausforderungen 2019 ein. Er fügte hinzu: „Unsere Stärke liegt nach wie vor in unserem Vertriebsteam. Kombiniert mit unseren Produkten, neuen digitalen Lösungen und dem Fokus auf weitere Geschäftsfelder können wir den Unternehmern attraktive Möglichkeiten aufzeigen, sich auch in diesem Jahr erfolgreich im Markt zu positionieren“, betonte Michael Wellnitz.

IM FOKUS: EFFIZIENTE PRODUKTE

An erster Stelle stehen dabei effiziente Produktsysteme, wie beispielsweise Speed-TEC. Das System wurde zum Jahresende um den Nass-in-Nass-Speed Füller 5550 erweitert. Dieser eignet sich sowohl für energiesparende Reparaturen als auch zur schnellen Bearbeitung von Neuteilen. Weitere High-Performance-Produkte werden im Laufe des Jahres folgen.

COLOR MANAGEMENT: DIGITAL UND CLOUDBASIERT

Daneben hat die Kölner Lackmarke auch ihre digitalen Tools weiterentwickelt. Seit kurzem ist die Phoenix Cloud für Betriebe einsatzbereit. Diese ermöglicht es dem Lackierer, den gesamten Prozess von der Farbtonbestimmung bei der Auftragsannahme bis hin zur Farbtonausmischung von unterschiedlichen Stationen aus zu steuern – egal, ob in der Auftragsannahme, vom Büro oder aus dem Mischraum.

Darüber hinaus hat Spies Hecker bereits im vergangenen Jahr damit begonnen, die digitale Lagerverwaltung einzuführen. „Diese Lösung mit dem Namen StockControl kommt bei unseren Kunden sehr gut an, das zeigt uns die Resonanz aus dem Markt. Daher werden wir weiter an digitalen Hilfsmitteln für die Betriebe arbeiten“, erklärt Michael Wellnitz und fügt hinzu: „Unser Ziel ist es, dass alle digitalen Tools miteinander vernetzt sind, um den Kunden den größtmöglichen Nutzen bei möglichst einfacher Anwendung zu bieten.“

NEUE TRAININGSINHALTE

Das nötige Know-how können sich die Betriebe **auch 2019 durch das umfangreiche Seminar- und Trainingsprogramm von Spies Hecker** aneignen. „Unsere Schulungen finden in top-modernen Räumlichkeiten unserer Zentrale in Köln statt. Darüber hinaus ermöglicht es die neue LED-Beleuchtung im Vorbereitungsbereich des Training Centers, dass unsere Teilnehmer alle Übungsreparaturen unter Idealbedingungen durchführen können“, führte Trainingsleiter Jörg Sandner während der Jahresvertriebstagung aus. Zudem wies er darauf hin, dass zu den altbewährten Trainingsinhalten auch neue Lackakademien hinzugekommen sind. So unter anderem für das Thema Caravan-Instandsetzung.

CARAVAN-INSTANDSETZUNG ALS SCHWERPUNKT

Denn die Kölner Lackmarke **will ihre Unterstützung von Betrieben bei der Reparatur von rollenden Ferienhäusern in diesem Jahr noch weiter ausbauen**. „Die Caravan-Instandsetzung funktioniert unabhängig von festgelegten Stundenverrechnungssätzen oder Margen. Daher haben Karosserie- und Lackierwerkstätten mit diesem Geschäftszweig eine echte Chance, sich durch dieses Zusatzgeschäft profitabel im Markt zu positionieren“, unterstrich Michael Wellnitz. Deshalb baut Spies Hecker derzeit das Engagement in diesem Geschäftsfeld gemeinsam mit dem Zentralverband für Karosserie- und Fahrzeugtechnik, DEKRA sowie dem Caravaning Industrie Verband Deutschlands (CIVD) kontinuierlich aus. „Gemeinsam mit diesen strategischen Partnern arbeiten wir 2019 weiter daran, klare Standards für die Caravan-Instandsetzung zu schaffen“, betonte der Vertriebsleiter.

NEUER ONLINE-KENNZAHLENVERGLEICH

Neben effizienten Produkten und Reparaturlösungen gehört auch die Unterstützung der Betriebe bei der Unternehmensführung zu den Kernthemen der Kölner Lackmarke. Als Tool steht den Mitgliedern des Spies Hecker Profi-Clubs seit neuestem der Kennzahlen-Kompass zur Verfügung. Mit diesem neuartigen Online-Betriebsvergleich können Unternehmer ihre Kennzahlen eingeben, nach bestimmten Kriterien filtern und die Ergebnisse mit anderen Betrieben vergleichen. „Durch diese individuelle, zeitnahe Auswertung erkennen Betriebe schnell, wo sie im Markt stehen – und können ebenso schnell Maßnahmen ergreifen, um ihren Erfolg in der Branche auszubauen“, erklärte Michael Wellnitz abschließend.