SCHADEN .NEWS

19.01.2017

SPIES HECKER: STARKER START INS NEUE JAHR

Näher dran am Kunden durch noch mehr Service und noch effizientere Produkte: Dies hat sich Spies Hecker für das Jahr 2017 auf die Fahnen geschrieben. Auf der Jahresvertriebstagung Anfang dieser Woche schwor Vertriebsleiter Michael Wellnitz seine Mannschaft auf die nächsten zwölf Monate ein. An der Veranstaltung in Kassel nahmen Kundenberater und Anwendungstechniker der vier Regionen sowie Mitarbeiter der Stützpunkte, aus der Zentrale sowie aus der Entwicklung, Produktion und dem Bereich Color-Management teil.

ERFOLGREICH IM MARKT ETABLIERT

„Spies Hecker hat sich auch 2016 in der hochdynamischen Branche als starke Lackmarke behauptet“, betonte der Vertriebsleiter rückblickend. Entscheidend für den Erfolg sei die Leistung des gesamten Teams, unterstrich Michael Wellnitz und unterstützte damit die optimistische Stimmung auf der Tagung, die unter dem Motto „Wir bewegen den Markt“ stattfand.

UPDATE FÜR DIGITALES COLOR-MANAGEMENT UND WEBSHOP

Ein Ziel der Lackmarke in diesem Jahr: Das digitale Color-Management weiter vorantreiben. Dazu informierte sich die Spies Hecker Mannschaft auf der JVT über Produkte, Anwendungsmöglichkeiten und Zubehör. So stellte Color Management Spezialist Dietmar Wegener unter anderem die Updates und neuen Möglichkeiten der webbasierten Color-Software Phoenix ausführlich vor. Neuerungen

gibt es auch im Spies Hecker Webshop. Darüber informierte Ulrich Bathke, Online Business Manager bei Axalta Coating Systems, die Teilnehmer.

GANZHEITLICHE UNTERSTÜTZUNG FÜR DEN KUNDEN

Weiterer Baustein für den Erfolg seien die innovativen Produkte der Lackmarke. Beispiel Permasolid HS Speed Füller 5500: Dieser ist vergangenes Jahr in den Markt eingeführt worden und hat für zahlreiche positive Resonanz in den Betrieben gesorgt. „Darüber hinaus sind unser Service und unser Know-how entscheidend, um unsere Kunden ganzheitlich zu unterstützen“, wies Michael Wellnitz auch auf das Trainingsprogramm hin, das in diesem Jahr weiter ausgebaut werden soll.

NOCH MEHR SERVICE

„Der Kundenservice ist eine große Stärke von Spies Hecker“, bescheinigte auch Ulrich Schäfer von Karosserie – Lack Brixner in Ilsfeld-Auenstein. Der Betriebsinhaber schilderte als Gast auf der Bühne die Erfahrungen, die er in der engen Zusammenarbeit mit Spies Hecker gesammelt hat. „Das Spies Hecker Team liefert ganzheitliche Lösungen, wenn es im Betrieb mal hakt“, bestätigte er.

Ina Otto