SCHADEN.NEWS



15.02.2017

SPIES HECKER ZEIGT SICH STARK IM MARKT

Effiziente Lacksysteme, eine engagierte Vertriebsmannschaft, neue Service-Leistungen im Profi-Club und modernes Color Management – auf diese Erfolgsfaktoren setzt Spies Hecker und stellt sich dadurch stark auf. „Wir bieten im Markt eine einzigartige Mischung, denn wir liefern professionellen Service und Produkte, die die Effizienz in der Werkstatt steigern“, unterstreicht Spies Hecker Vertriebsleiter Michael Wellnitz.

KURZE WEGE, INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

„Der entscheidende Unterschied zu anderen Anbietern: Unser Team von Kundenberatern und Anwendungstechnikern im Direktvertrieb sowie die Mitarbeiter in der Zentrale arbeiten gemeinsam mit unseren Kunden an individuellen Lösungen. Wir finden kurze Wege, um Karosserie- und Lackierbetrieben schnell einen echten Mehrwert zu bringen. Egal ob Prozessoptimierung, der Einsatz von Produkten oder die Unterstützung in Marketing und Betriebsführung durch den Profi-Club – darin liegt unsere Stärke.“ Michael Wellnitz ist zudem davon überzeugt, dass gerade die persönliche Nähe zu den Betriebsinhabern ein entscheidender Erfolgsfaktor für Spies Hecker ist.

MEHR MATERIALEFFIZIENZ MIT DEM SPEED FÜLLER

Auch was die Produkte betrifft, geht die Kölner Lackmarke in die Offensive und hat hierbei die Steigerung der Produktivität im Blick. Mit dem neuen Permasolid HS Speed Füller 5500 stellt sich Spies Hecker selbstbewusst im Wettbewerb auf. „Hier wird deutlich, dass Karosserie- und Lackierbetriebe mit dem Speed Füller deutlich an Material und Zeit einsparen können. Denn der Speed Füller verbraucht durch seine schnelle Trocknung weniger Energie und erzielt einen höheren Durchsatz in der Kabine. Außerdem weist er eine glattere Oberfläche auf. Dadurch reduziert sich die Zeit für teure Nacharbeit beim Schleifen“, führt Spies Hecker Trainingsleiter Jörg Sandner aus. Die Kölner wollten ganz genau wissen, was der neue Speed Füller leistet und haben ihn im Wettbewerbsvergleich mit einem gleichrangigen Produkt eines Marktbegleiters getestet. Die Ergebnisse erfahren Sie in der Leftbar.
„Bei den Produkten konzentrieren wir uns auf innovative Systemlösungen, um unsere Kunden in Sachen Prozessoptimierung, Produktivitätssteigerung sowie Lackierqualität zu unterstützen und ihnen dadurch einen Wettbewerbsvorsprung zu ermöglichen“, fügt Jörg Sandner hinzu.

„DER PROFI-CLUB LIEFERT KONKRETE UNTERSTÜTZUNG ZUR BETRIEBSFÜHRUNG“

Neben den Produktinnovationen baut Spies Hecker auch die Unterstützung bei der Betriebsführung weiter aus. Als starker Partner steht den Kunden hierbei der Profi-Club e. V. zur Seite.

Marketingkonzepte und technisches Know-how: „Der Profi-Club liefert seinen Mitgliedern seit mehr als 25 Jahren konkrete Ansätze, um ihre Betriebe noch besser aufzustellen“, erklärt Spies Hecker Marketingleiterin Bianca Leffelsend.
„Zu den Leistungen unseres Vereins zählen unter anderem Experten-Hotlines, Marketingberatungen und Betriebsvergleiche. Durch unsere neue Kooperation mit der Adelta.Finanz AG unterstützen wir Betriebe außerdem dabei, ihre Liquidität sicherzustellen“, führt die Marketingleiterin aus. Darüber hinaus bietet das Netzwerk neue Sichtweisen und Kontakte zu den Entscheidern der Branche. „So können unsere Mitglieder zwei Mal im Jahr kostenlos am Profi-Club Themenforum teilnehmen“, erklärt Bianca Leffelsend.

COLOR MANAGEMENT 3.0

Weiterhin setzt Spies Hecker seinen Kurs auf hochmodernes digitales Color Management weiter fort und liefert in den kommenden Monaten einige Neuheiten. Professioneller Service, leistungsfähige Produkte, moderne Color Management Technologie: Mit seinen konkreten Lösungen ist Spies Hecker im Markt stark aufgestellt.

Ina Otto