SCHADEN.NEWS








09.10.2019

ECHTE TEAMARBEIT: LÖSUNGEN FÜR LACKIERER

Die Partnerschaft zwischen Spies Hecker und den Ausrüstern besteht seit mehr als zehn Jahren. Egal ob Schleifmittel, Folie, Werkstattsoftware, Hebebühnen, Filter oder Lackierpistolen, Kabinen oder Filter: „Der Grundgedanke ist, dass Betriebe auf Lackmaterial und Ausrüstung abgestimmte Lösungen nutzen können, um ihre Arbeitsabläufe im Betrieb weiter zu verbessern“, betont Spies Hecker Vertriebsleiter Michael Wellnitz.

SYNERGIEN NUTZEN NUTZT BETRIEBEN

Mindestens einmal im Jahr treffen sich alle Poolpartner mit Spies Hecker zu einem gemeinsamen Erfahrungsaustausch. Auch bei Kundenveranstaltungen, wie beispielsweise kürzlich bei der Profi-Club Mitgliederversammlung in Riga, sind die Ausrüster aktiv ins Programm eingebunden. „Die intensive Partnerschaft ermöglicht es uns, Synergien zu nutzen – zum Vorteil für die Karosserie- und Lackierbetriebe“, führt der Vertriebsleiter aus.

15 AUSRÜSTER FÜR OPTIMIERTE PROZESSE

Zu den Spies Hecker Poolpartnern zählen momentan 15 namhafte Werkstattausrüster und Schadendienstleister: Audatex AUTOonline, bpr Mittelstandsberatung, Carbon GmbH, SC Johnson Professional, DeVilbiss, Freudenberg, Herkules/ IRT by Hedson, Horn & Bauer, KSR, Mirka, sartorius, SATA, Sika, S.M.S. und WOLF Anlagentechnik.

„ZUSAMMEN ETWAS AUF DIE BEINE STELLEN“

Auch die Poolpartner selbst schätzen die Einzigartigkeit, mit der die Verbindung einhergeht: „Wir sind eine richtige Gemeinschaft und stellen zusammen auch Projekte auf die Beine – zum Beispiel auch zur Zukunft des Handwerks“, meint Heiko Leicht, Produktmanager bei Horn & Bauer. So findet beim Schwalmstädter Folienspezialisten einmal jährlich die Tour de Lack statt, in die auch andere Poolpartner sowie Axalta Coating Systems und Spies Hecker mit eingebunden sind. Auch zur jährlich stattfindenden Azubi-Akademie trägt ein Teil der Poolpartner durch Know-how und Produkte mit bei. „Der enge Austausch mit Spies Hecker und den anderen Lieferantenpartnern ist wichtig, um Markttrends und Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen. Gerne bringen auch wir uns intensiv ein, da wir gemeinsam die Branche weiterentwickeln wollen“, fügt Jochen Gaukel, Leiter des Bereichs Automotive Repair bei Sika, hinzu. Spies Hecker Vertriebsleiter Michael Wellnitz fasst zusammen: „Hand in Hand schaffen wir Lösungen, die Betriebe wirklich weiterbringen.“

Ina Otto