SCHADEN.NEWS







02.11.2022

NEXA AUTOCOLOR BAUT HÄNDLERNETZWERK AUS UND INTENSIVIERT MARKTPRÄSENZ

Die Lackmarke NEXA AUTOCOLOR verstärkt ihr Händlernetz mit einem neuen Handelspartner. Mit der in Moers ansässigen Fuchs-Autolack-Service-Vertriebs-GmbH intensiviert die Lackmarke ihre Unterstützung und den Service für Partnerbetriebe in der Region Ruhrgebiet-Rheinland.

TAGESAKTUELLE LIEFERUNG IM 150 KILOMETER-UMKREIS RUND UM MOERS

Das familiengeführte Unternehmen hat sich seit seiner Gründung 1998 von einem „kleinen Ladenlokal“ zu einem Großhandel entwickelt. „Von Anfang an haben wir alles geliefert, was zum Lackierprozess gehört, von Lackprodukten über die Ausrüstung bis hin zum Zubehör, sind über die Jahre immer weiter gewachsen und haben uns in unserer Region einen Namen gemacht“, so Vanessa Fuchs, die gemeinsam mit Ulrich Fuchs die Geschäfte führt. Das insgesamt 22 Mitarbeiter starke Team beliefert nach eigenen Angaben K&L-Betriebe im Umkreis von 150 Kilometern rund um Moers. „Hat unser Kunde bis zehn Uhr bestellt, erhält er seine Ware in der Regel am gleichen Tag – das ist für uns selbstverständlich“, erläutert Vanessa Fuchs.

Seit 2018 bietet der Händler im eigenen Vertriebs- und Schulungszentrum zudem praktische Trainings rund um die Lackapplikation sowie Schulungen für Führungsverantwortliche an. „Zudem informieren wir betriebsübergreifend über Produktneuerungen, stellen Maßnahmen für effizientere und sichere Prozesse vor, zeigen Optimierungspotenziale auf und beraten ebenso bei Betriebsumstellungen und Neugründungen“, heißt es in der offiziellen Pressemeldung von NEXA AUTOCOLOR.

„MIT DIESEM SCHRITT INTENSIVIEREN WIR DIE MARKTPRÄSENZ“

„Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit der Fuchs-Autolack-Service-Vertriebs-GmbH“, sagt auch Jochen Kleemann, Business Manager Nexa Autocolor. „Unser neuer Handelspartner zeichnet sich aus durch zukunftsorientiertes Denken und Handeln, ist innovativ, engagiert – und nah am Kunden, ein echter Gewinn, sowohl geschäftlich als auch menschlich. Mit diesem Schritt intensivieren wir die Marktpräsenz und bieten gemeinsam noch mehr Service und Unterstützung in der Region Rheinland-Ruhrgebiet.“

Carina Hedderich