



Fotos: Droste

Der LPS-Service-Musterbetrieb in Neuss gegenüber der Galopprennbahn.

Smartes Netzwerk für Fahrzeugaufbereitung

Bei Smart-Repair, Fahrzeugaufbereitung oder Hagelschadeninstandsetzung gibt es nicht nur wichtige Innovationen bei Technologien oder Werkzeugen. Die LPS-Gruppe bringt jetzt ein neues Lizenzpartner-Konzept auf den Weg.

Bei der bundesweiten Organisation und Vernetzung von Fahrzeugaufbereitungs-Kompetenzen beginnt im Augenblick eine Entwicklung, die das Potenzial hat, der Zukunft der Branche eine neue Richtung zu geben: Während sich für den Kfz-Service ab den 1990er-Jahren Werkstattsysteme der freien Werkstätten etabliert und bewährt haben, gab es im Bereich Smart-Repair bislang nichts Entsprechendes. Doch nun ist auch bei der professionellen Fahrzeugaufbereitung und Fahrzeugpflege ein flächendeckendes Kompetenz-Netzwerk am Start. Initiator dieses Verbunds lizenzierter Betriebe ist Detlef Peltzer.

Bereits seit dem Jahr 2002 ist er mit seiner LPS-Gruppe im Markt aktiv mit dem Ziel, Kunden einen kompletten Service rund um das Thema Fahrzeugaufbereitung anzubieten. Dabei spezialisierte er sich frühzeitig auf die Bearbeitung von Leasingfahrzeugen.

Konzept erweitert

Die LPS-Gruppe konnte sich mit einem dreistufigen Konzept bundesweit etablieren: Stufe eins ist Smart-Repair in Autohäusern mit dem Schwerpunkt auf Lack-, Dellen- und Hagelinstandsetzungen. Die Kfz-Betriebe stellen bei diesem Service den LPS-Mitarbeitern Räumlichkeiten zur Verfügung, in denen die Kundenfahrzeuge aufbereitet werden. Stufe zwei des bisherigen Konzepts basiert auf gruppeneigenen Smart-Repair-Betrieben. Stufe drei wird durch die LPS-Verwaltungs- und Vermittlungs-GbR realisiert, die bundesweit Smart-Repair-Aufträge sowie Aufträge zur Behebung von Karosserie- und

15

JAHRE ist die LPS-Gruppe am Markt.

Lackschäden an externe Partnerunternehmen der LPS-Gruppe vermittelt.

Nun kommt mit dem Konzept LPS-Service-Center-Plus auf der Basis von Lizenzpartnerschaften eine Stufe hinzu, die über das bisherige Konzept hinausgeht. Wir wollten diesen neuen Geschäftsansatz näher kennenlernen und trafen uns mit dem LPS-Gründer Detlef Peltzer am Firmenstandort Neuss im Service-Musterbetrieb an der Hammer Landstraße.

Durchblick mit führender Technik

Vor der Präsentation der konzeptionellen Details schauten wir uns gemeinsam technische Details der Aufbereitung im Service Center an. Erste Station der Standort-Begehung war der Multi-Speed-Smart-Repair-Arbeitsplatz. Die zum Einsatz kommende technische Anlage arbeitet mit einer ausgeklügelten Ablufttechnik. Unter anderem ist das Zulufthauben-System in der Lage, Verlustwärme zurückzugewinnen und zum Erreichen optimaler Arbeitstemperaturen bei den Lackierarbeiten zu nutzen. Zweite Station war der Multivision-Lichtkanal. Solche Lichttunnel werden vor allem von Fahrzeugherstellern eingesetzt, im Bereich Smart-Repair sind sie hingegen eine Besonderheit.

Detlef Peltzer startete anschließend seine Präsentation des neuen Lizenzpartner-Konzepts mit der Darstellung der Vision eines schlagkräftigen Netzwerks von Smart-Repair-Spezialisten, die in ihrer Gesamtheit von der ständig wachsenden Nachfrage nach professioneller Leasingfahrzeug-Aufbereitung profitieren.



Detlef Peltzer begrüßt uns im Service-Center.



Spot-Repair an der Fahrertür eines Leasingfahrzeugs – Einsatz von Infrarotstrahlern zur Beschleunigung des Trocknungsprozesses.

Um diese Vision in die Realität umzusetzen, bietet die LPS-Gruppe ihren Lizenzpartnern vor allem handfeste Unterstützung im Vertrieb. Zu den herausragenden Maßnahmen gehört die Nutzung des LPS-Call-Centers für die lokale Neukunden-Akquisition. Die Partnerbetriebe bekommen die bei den Telefonaktionen ermittelten Kunden-Hintergrundinformationen, Angaben über Ansprechpartner und über Fuhrparkgrößen zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus werden ihnen auch über die LPS-Verwaltungs- und Vermittlungs-GbR Flottenkunden sowie deren Aufträge zur Abwicklung von Schadenfällen vermittelt. Dabei wird ihnen in ihrer Region jeweils Gebietsschutz garantiert.

Um die Kompetenz der Partnerbetriebe gegenüber der lokalen Konkurrenz herauszustellen, wird für deren Außengestaltung ein Paket mit werbetechnischen Medien im Corporate Design der LPS-Gruppe zur Verfügung gestellt. Damit verbunden sind die Betriebe autorisiert, den Markennamen LPS bei der Darstellung gegenüber Kunden einzusetzen. Auch für die Weiterqualifikation der Lizenzpartner wird gesorgt. Die Mitarbeiter der Betriebe können sich in der LPS-Akademie zum Beulendoktor oder Lackdoktor ausbilden lassen. Weitere Schulungsthemen sind u. a. Smart-Repair, Fahrzeugaufbereitung und Fahrzeugfolierung.

Smart-Repair-Betriebe, die planen, die Synergien dieses bundesweit aktiven Lizenz-Netzwerks zu nutzen, wenden sich an die unten genannte E-Mail-Adresse. HEINZ W. DROSTE ■



Detlef Peltzer

LPS-Service-Center-Gruppe,
info@lps-flotte.de