

# Profitables Netzwerk

Die LPS-Service-Center  
Gruppe verknüpft Smart  
Repair und klassisches  
K + L-Handwerk

► Wenn Leasingfahrzeuge zurückgegeben werden, ist Ärger vorprogrammiert, denn meist kommt es zum Kassensturz. Mal werden für deklarierte Kleinschäden unverhältnismäßig hohe Reparaturkosten veranschlagt, mal entpuppen sich vermeintliche Gebrauchsspuren als Schäden, mal wird der Pflegezustand moniert. Am besten und günstigsten für Leasingnehmer und Fuhrparkleiter wäre es doch, man hätte vor der Rückgabe die Sicherheit, dass ein Fahrzeug den vom Leasinggeber



Bevor Leasingfahrzeuge zurückgegeben werden, ist es sinnvoll, kleinere Schäden und Gebrauchsspuren zu eliminieren.

vorgegebenen Zustand aufweist: Gepflegt und schadenfrei. Dieses Bedürfnis erkannte schon sehr früh, genauer gesagt, im Jahr 2002, die LPS Service-Center-Gruppe. „Unsere Spezialität waren schon bei der Gründung Techniken

wie Dellenentfernung, Kratzerbeseitigung, Lackaufbereitung, Geruchs-beseitigung und Innenrauminstandsetzung“, berichtet Detlef Peltzer, heute gemeinsam mit Angelika Busch Geschäftsführer der LPS-Service-Center-Gruppe. „Bei der Leasingfahrzeugaufbereitung kommen alle diese Techniken zum Tragen. Egal, ob es um das Herausziehen einer Parkdelle im Blech oder die Beseitigung von Bohrlöchern für die Freisprechanlage im Armaturenbrett geht. Ziel ist es, dass die Rückgabe für unsere Kunden, also die Leasingnehmer, reibungslos und überraschungsfrei über die Bühne geht.“

## Bundesweites Netz

Davon, dass sich dieser Service etabliert hat, zeugen heute 30 eigene LPS-Service-Center-Betriebe und rund 200 LPS-Partnerbetriebe, meist Smart Repair-Spezialisten, in ganz Deutschland. „Große Flottenkunden sind in der Regel an mehreren Standorten aktiv“ erklärt Detlef Peltzer. „Das heißt, sie möchten, dass ihre Fahrzeuge deutschlandweit in gleicher Qualität und zu vergleichbaren Kosten übergabefertig gemacht werden.“ Und noch etwas hat Detlef Peltzer erkannt: „Fuhrparkleiter möchten möglichst wenige Ansprechpartner – also

## Leasingflotten professionell bedienen



Foto: LPS

„Im September 2017 haben wir unsere bestehende Kooperation mit LPS ausgebaut und sind seither zertifizierter LPS Plus-Lizenzpartner. Dadurch konnten wir unsere Mitarbeiter im Bereich Premium Smart Repair weiterbilden und haben damit die Grundlage geschaffen, kleine bis große Leasingflotten professionell zu bedienen. Außerdem unterstützt uns LPS im Bereich Marketing und Neukunden-Akquise, wodurch wir uns ungestört auf das operative Geschäft konzentrieren können.“

Torsten Bunke, Service- und Betriebsleiter, LACKplus GmbH, Hannover

„Seit Juni 2017 sind wir zertifizierter LPS Plus-Lizenzpartner. Durch die Bearbeitung und Einsteuerung von Leasingflotten über LPS haben wir uns ein weiteres neues Standbein aufgebaut und gesichert. Durch die Unterstützung im Bereich Neukunden-Akquise und Marketing können wir uns ausschließlich auf das operative Geschäft konzentrieren. Wir haben unser Know-How im Bereich Smart Repair im Rahmen von Schulungen über LPS optimieren können.“

Johann Schulz, Geschäftsführer, SCP Service Car Professional, Steinbach

Foto: SCP



Foto: M. Rehm

**Die lackschadensfreie Dellenentfernung spielt dabei eine wichtige Rolle.**

be ausgewählt. Ein weiteres Netz von Kooperationspartnern – für solche Fälle nämlich, die aufwendigere Reparaturen erfordern – ergibt sich durch eine Kooperation zwischen der LPS-Service-Center-Gruppe und den Kundennetzwerken der Axalta-Gruppe. Partner von Identica, Five Star und Repanet, insgesamt also rund 450 Karosserie- und Lackierbetriebe, werden im Rahmen dieser Zusammenarbeit wiederum je nach Bedarf und Standort mit Aufträgen versorgt. In den eigenen 30 LPS-Betrieben wurden, so Detlef Peltzer, 2017 rund 20.000 Lackschäden repariert. Weitere 20.000 Smart Repair- und 5.000 Unfallschäden wurden an die 200 Ko-

nicht einen für Beulen und Kleinschäden, einen für Schäden im Innenraum, einen für Felgen und wieder einen anderen für umfangreichere Schäden, die nur im Lackier- und Karosseriebetrieb repariert werden können.“ Die Auftragsannahme läuft in der LPS-Gruppe folgerichtig zentral. Je nach Fahrzeugzustand, -standort und Reparaturbedarf wird dann einer der Partnerbetrie-

operationspartner sowie die K + L-Partner weitergegeben.

### Nächster Schritt: Lizenzmodell

Doch nicht nur in die Dichte und Breite des Netzes wurde investiert, auch die Spezialisierung auf das Leasingrücknahme-Business und die Perfektionierung der dabei benötigten Techniken werden im Rahmen des Lizenzpartnermodells LPS Service Center Plus vorangetrieben. „Wir richten uns damit ganz speziell an Lackier- und Karosseriebetriebe, die sich ein zweites Standbein im Bereich Smart Repair aufbauen wollen“, erklärt Detlef Peltzer. Das Leistungspaket, das dabei in Aussicht gestellt wird, hat es in sich. Neben verschiedenen Schulungsmodulen zu technischen, aber auch zu rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten der Leasingfahrzeugaufbereitung, erhalten Partner ein umfangreiches Marketingpaket. Dazu gehören Werbemittel, die der Betrieb vor Ort nutzen kann, ebenso wie die Verbreitung der Marke LPS via Internet und TV-Präsenz. Ein ganz entscheidendes Argument dürfte aber auch hier die Vermittlung von Flottenkunden über die LPS-Zentrale sein. Dazu wird in der LPS-Zentrale sogar regelmäßig Telefonakquise betrieben. „Hier füllen wir unserer Erfahrung nach eine Lücke, die viele In-





**W-300 WB**

**SMART REPAIR**



**LPH-80**

**SPOT REPAIR**

**Den Kleinschäden an den Kragen!**




Jetzt FAN von ANEST IWATA werden.

ANEST IWATA Deutschland GmbH | Marnettstraße 5 | D-04129 Leipzig  
Tel. + 49 (0) 343 343 443-0 | Fax +49 (0) 343 35 35 335  
info@anest-iwata.de | www.anest-iwata.de | www.facebook.com/ANESTIWATADeutschland

ANEST IWATA Corporation | 8176, Shikayachi-cho, Kohka-ku | J-228 Yokohama  
www.anest-iwata.co.jp

haber von Karosserie- und Lackierbetrieben empfinden“, weiß Detlef Peltzer. „Potenzielle Kunden zu kontaktieren, die Leistungen des eigenen Betriebs in den Vordergrund zu stellen, das ist zeitaufwendig und nicht jedermanns Sache. Beim Autohaus um die Ecke funktioniert das normalerweise, aber beim relativ kleinteiligen Smart-Repair-Geschäft stößt man sehr schnell an Grenzen.“

### Steigendes Volumen

Zehn LPS-Service-Center Plus-Betriebe gibt es bisher, und Detlef Peltzer ist optimistisch, dass die Zahl schnell steigt: „Alle Marktdaten sprechen dafür, dass das Volumen kleiner Schäden stark ansteigen wird. Bereits vor drei Jahren



Foto: M. Rehm

Die Schulungsmodule sind ein wichtiger Bestandteil des „LPS-Service-Center-Plus“-Angebots.

ging eine IFA-/MPS-Studie von 11 bis 15 Millionen Smart Repair-Reparaturaufträgen im Jahr aus. Das entspricht einem Marktpotenzial zwischen 2,4 und 4,3 Milliarden Euro. Gleichzeitig ist das mobile Lackieren auf dem Parkplatz oder in einer Ecke des Autohauses deutlich auf dem Rückzug. Gefragt ist eine professionelle Kleinschadenreparatur in einem Betrieb, der alle geforderten Auflagen bei der Reparatur kleiner Schäden einhält – und im Bedarfsfall auch auf größere Schäden vorbereitet ist.“

MR



Foto: M. Rehm

Besonderheit des LPS-Centers in Neuss: Ein Begutachtungsraum, in dem Schäden analysiert und ins Partnernetz weitergegeben werden können.

Weitere Informationen:  
LPS-Service-Center Gruppe  
[www.lps-service-center.de](http://www.lps-service-center.de)

## „Entscheidend ist ein kontinuierlicher Zugang an Aufträgen“



Foto: M. Rehm

Angelika Busch und Detlef Peltzer sind Geschäftsführer der LPS-Service-Center-Gruppe.

### Frau Busch, Herr Peltzer, was spricht für einen Karosserie- und Lackierbetrieb dafür, im Bereich Kleinschadenreparatur mit LPS zusammenzuarbeiten?

Da gibt es zahlreiche Argumente – von der Auftragsvermittlung über das Marketingpaket bis zur Schulung. Dazu kommt ein „psychologischer“ Faktor: Viele Auftraggeber im Bereich der Kleinschadenreparatur sehen es gerne, wenn ihr erster Ansprechpartner einer ist, der wie wir aus dem Bereich Smart Repair kommt. Dem Autohaus oder der freien Werkstatt wird oft von vornherein unterstellt, dass aus Prinzip klassisch, sprich: großflächig repariert wird.

### Wie großflächig wird denn bei Ihnen repariert?

Natürlich halten wir die Reparaturfläche möglichst klein. An die ganz klassische

Spot-Repair-Definition halten wir uns aber nicht immer. Reparaturflächen können also auch einmal etwas größer sein und an Stellen liegen, die nicht den klassischen Spotrepair-Bereichen entsprechen. Wir haben Techniken und Equipment entwickelt, die dabei Ergebnissicherheit garantieren – und nennen das Premium-Smart Repair.

### Könnten Sie da ein wenig ins Detail gehen?

Nur drei Beispiele: Wir haben auf dem Markt erhältliche Lackierpistolen so modifiziert, dass ein feineres Spritzbild entsteht. Wir arbeiten mit farbigen Hochleistungsfüllern, die speziell für den Spot-Repair-Bereich entwickelt wurden. Und um eine bestmögliche Reparaturlackierung zu gewährleisten, schleifen wir sowohl nass, als auch trocken (mit speziellen Schleif-Materialien). All dies ist unter anderem nötig, um den Übergang zwischen reparierter und intakter Fläche unsichtbar zu machen.

### Das sind für einen Lackierer ja keine umwälzenden Veränderungen ...

Wir behaupten ja auch nicht, wir hätten Spotrepair erfunden. Aber wir sind seit über 15 Jahren erfolgreich in dem Geschäft, haben anfangs auch Lehrgeld zahlen müssen und können unseren Partnern und Lizenznehmern ein paar wertvolle Dinge weitergeben. Ob jemand das annimmt, ist jedem freigestellt. Uns kommt es darauf an, dass unsere Partner Qua-

litätsarbeit unter Einhaltung der einschlägigen Regeln abliefern – und dies zu einem attraktiven Preis. Das geht nur, wenn ich bei einem Spot-Repair, für den ich 200 Euro nehmen kann, in eineinhalb Stunden am Ziel bin.

### Das heißt, die Masse an Aufträgen muss es machen.

„Masse“ ist relativ: An einem Tag mit fünf Spot-Repairs unter geringem Wareneinsatz 1.000 Euro umzusetzen, ist durchaus attraktiv. Entscheidend aber ist, dass ein kontinuierlicher Zugang an Aufträgen kommt. Die zu vermitteln ist eine Säule unseres Geschäfts. In unseren Schulungen treffen wir oft genug auch auf zunächst skeptische Partner, die erst im Laufe der Schulung feststellen, dass sich mit Spot- und Smart Repair tatsächlich Geld verdienen lässt.

### Wie hat man sich die Rahmenbedingungen für Ihr Lizenzpartnermodell LPS Service Partner Plus vorzustellen?

Es gibt eine einmalige Lizenzgebühr, die unter anderem Schulung und ein Marketingpaket enthält, und eine monatliche Gebühr, um zum Beispiel von der Auftragsvermittlung zu profitieren- und natürlich von unseren Anstrengungen, LPS-Service-Center Plus als Marke zu etablieren. Das begann als Vision und wird immer mehr zur Realität.

MR