



# Ziemlich S.m.a.r.t.

Die LPS-Firmengruppe hat sich mit ihrem Partnernetzwerk auf die Bearbeitung von Leasingfahrzeugen spezialisiert

► Mit über 650 Partnerbetrieben betreibt die im Jahre 2002 gegründete LPS-Firmengruppe eines der größten Reparatur-Netzwerke im Bereich Unfallschaden-Einstellung und Bearbeitung von Leasingfahrzeugen. Ergänzt wurde das Netzwerk mit einem weltweit organisierten Hagelexperten-Netzwerk sowie dem LPS Plus Business Partner-Netzwerk für Leasing-Rückgabeprozesse. Im LPS-Plus-Business-Partner-Konzept stehen der Neukundenzuwachs und die Umsatzsteigerung im Fokus. Das Konzept bietet K&L-Betrieben eine Ergänzung bzw. Alternative zum gesteuerten Geschäft. Mit dem neuen Standbein „Bearbeitung von Leasingflotten“ werden zusätzliche Umsätze und Erträge generiert.

„Im Tagesgeschäft bleibt dem Unternehmer in der Regel keine Zeit, um sich um die Akquisition neuer Kunden zu kümmern“ erklärt Detlef Peltzer, einer der beiden LPS-Geschäftsführer und Gesellschafter. „Im Rahmen des Business-Partner-Konzepts übernimmt das die LPS-Gruppe.“ Neukunden werden vom hauseigenen Callcenter kontaktiert und vorbereitet. Ergänzend dazu werden gezielt potenzielle Neukunden auf dem Postweg angeschrieben.

## Konflikte vermeiden

„In der Vergangenheit wollten sich Fuhrparkleiter und Einkäufer nicht mit dem Thema ‚Bearbeitung der Schäden vor Leasingende‘ beschäftigen“, so Detlef Peltzer. „Da allerdings die Rückgabekosten explodieren und die Schadenstückkosten extrem hoch sind, öffnet sich der Markt nach und nach.“ Leasingfahrzeuge und die damit verbundenen Rückgabeprozesse sind für die meisten K&L-Betriebe ein rotes Tuch. Die Unsicherheit darüber, ob bei der Rückgabe an den Leasinggeber das Fahrzeug ohne Nachbelastung abgewickelt wird, ist groß und berechtigt. Die Schadenkataloge regeln die Grenzen zwischen „Gebrauchsspuren akzeptabel“ und „Gebrauchsspuren nicht akzeptabel“. Dennoch kommt es bei der Rückführung immer wieder zu Unstimmigkeiten und diese führen zu Nachbelastungen an den Leasingnehmer.

„Die Leasinggeber möchten bei der Rückgabe tendenziell immer mehr zurückhaben“, berichtet Detlef Peltzer. „Auch wir kennen das Problem, haben aber Wege gefunden, so mit unseren Leasingfirmen zusammenzuarbeiten, dass es keinen Ärger gibt.“ Ein Teil der LPS-Lösung besteht darin, sich intensiv



Foto: M. Rehm

Zum Partnerkonzept gehört eine Schulung in Smart-Repair-Techniken. Ziel dabei: möglichst kleinflächig – und unsichtbar – reparieren.

mit den unterschiedlichen Schadenkatalogen und „Rückgabe-Eigenheiten“ der einzelnen Leasingfirmen auseinandersetzen und diese Erkenntnisse an die LPS-Partner weiterzugeben. „Ein anderer ganz wichtiger Punkt besteht in der Reparaturtechnik, die wir unseren Partnern beibringen“, ergänzt Detlef Peltzer. „Wir haben Smart-Repair-Techniken entwickelt, die eben tatsächlich unsichtbar sind und damit Unstimmigkeiten bei der Rückgabe auf ein absolutes Minimum reduzieren.“

## Neues Hightech-Center

Die LPS-Gruppe hat bis dato über 30 LPS-Plus-Partnerbetriebe bundesweit geschult, welche genau diese Prozesse beherrschen. „Als Zielmarke peilen wir bis zum Ende des Jahres ein Netz mit bundesweit 120 Betrieben an“, erklärt Detlef Peltzer. „Aktuell stehen wir mit ca. 20 weiteren K&L-Fachbetrieben im Gespräch, die wir kurzfristig schulen werden. Vorteil für unsere Kunden: Wir können somit Unfallschäden und auch Leasingfahrzeuge in unser LPS-Plus-Netzwerk einsteuern und erfüllen so die Kundenforderung, alles aus einer Hand anbieten zu können. Damit garantieren wir unse-



Foto: M. Rehm

Foto: LPS

Karosserie- und Lackierbetriebe wie die „Lackschmiede Jung“ stehen im Zentrum des LPS-Plus-Business Partner-Konzepts. Rund 30 Partner nehmen bis jetzt teil.

Sowohl Unfallschäden und auch Leasingfahrzeuge werden in das LPS-Plus-Netzwerk eingesteuert.

ren Kunden einen professionellen Rückgabeprozess.“ Der Erfolg der LPS-Firmen-Gruppe spiegelt sich auch in einem neuen Hauptquartier in Neuss wider. Auf einer Fläche von über 1.000 Quadratmetern entsteht im Sommer 2019 einer der größten und modernsten Leasing-Rückgabe-Bearbeitungsbetriebe in Deutschland. Neben einer

Leuchttunnel-Anlage zur Schadenbewertung, einer 16 Meter langen S.m.a.r.t-Repair-Linie (Vorbereitungsplätze) Lackierkabinen, Hightech-S.m.a.r.t-Repair-Absauganlagen und Montage-Demontage-Plätzen entstehen hier auch Gutachter-Abnahme-Flächen, eine Fotoecke für aufbereitete Fahrzeuge und vieles mehr.

### Bezahlbare Konditionen

Die laufenden Kosten für eine LPS-Partnerschaft belaufen sich für K & L-Betriebe auf 300 Euro pro Monat. Detlef Peltzer: „Im Grunde handelt es sich dabei um eine Werbe- und Marketing-Gebühr. „Die wenigsten K&L-Betriebe betreiben aktive Kundenakquise. Wir halten unseren Partnern dadurch, dass wir

hier ein ‚Rundum-sorglos-Paket‘ bieten, den Rücken frei für den Job in der Werkstatt, den sie beherrschen.“ Für die Schulung im LPS-Schulungs-Center in Neuss werden einmalig 750 Euro aufgerufen. Dabei spielt es, so Peltzer, keine Rolle, ob ein oder zwei Mitarbeiter zur Schulung kommen. „Uns ist es wichtig,

dass wir zum einen unsere Lackiertechnik Premium S.m.a.r.t-Repair vorstellen und zum zweiten den gesamten Prozess einer Leasingrückgabe von der Bewertung über die KV-Erstellung bis zur Minderwert-Berechnung vermitteln.“ MR

Weitere Informationen:  
www.lps-service-center.de



Auf einer Fläche von über 1.000 Quadratmetern entsteht mit dem neuen LPS-Hauptquartier einer der größten und modernsten Leasing-Rückgabe-Bearbeitungs-Betriebe in Deutschland.

Foto: LPS

INTERVIEW

„Auf das Praktische konzentrieren“



Foto: M. Rehm

Dennis Jung, Inhaber und Geschäftsführer der Lackschmiede Jung, und Detlef Peltzer, Geschäftsführer und Gesellschafter der LPS-Gruppe.

Die Lackschmiede Jung in Gau-Algesheim bei Mainz ist einer von derzeit 30 LPS-Plus-Partnerbetrieben in Deutschland. Wir sprachen mit Inhaber und Geschäftsführer Dennis Jung.

**Herr Jung, Sie sind seit Herbst letzten Jahres LPS-Plus-Partner. Warum haben Sie sich der LPS-Gruppe angeschlossen?**

Wir hatten ein sehr starkes Standbein im Autohausgeschäft. Das ist allerdings immer schwieriger geworden. Nun sind wir dabei, einen Strategiewechsel in Richtung Versicherungsgeschäft und Schadensteuerung zu machen. Und da passt die Partnerschaft mit der LPS-Gruppe perfekt ins Konzept.

**Wie würden Sie die Versorgung mit Aufträgen aus dem LPS-Netz beurteilen?**

Bis jetzt sehr gut. Wir erhalten neben den typischen Kleinschäden im Zusammenhang mit der Leasingrücknahme durchaus auch größere Schäden, die die LPS-Kunden betreffen.

Das Spektrum der von der LPS-Gruppe vermittelten Aufträge reicht von Smart-Repair bis zum veritablen Unfallschaden.

Foto: M. Rehm

**Haben Sie denn Smart-Repairs schon vor der Partnerschaft mit LPS angeboten?**

Ja, aber nicht systematisch und ich muss zugeben, auch nicht so effektiv. Die Schulung und die von LPS vermittelten Techniken machen wirklich einen Unterschied.

**Was kann einem Lackiermeister denn in Sachen Smart-Repair wirklich Neues vermittelt werden?**

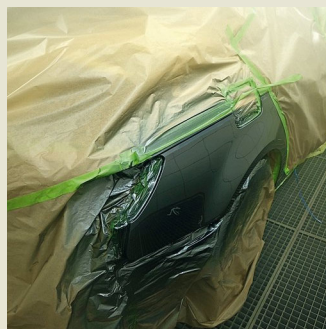
Genau das habe ich mich vor der Schulung auch gefragt. Es ist natürlich nicht so, dass das Rad neu erfunden worden wäre. Aber es gibt einige Tricks und ein paar Methoden, die es einem ermöglichen, in die Fläche hineinzulackieren, also Smart-Repairs an Teilen auszuführen, die vorher tabu waren.

**Wo liegt das Geheimnis?**

Zum einen in einer sehr intensiven Vorbehandlung der Umgebung der Reparaturfläche, zum anderen darin, dass nur extrem dünne Schichten aufgetragen werden, sodass die Reparaturstelle sich immer der Struktur der vorliegenden Fläche anpasst – und damit unsichtbar ist.

**Sind denn auch Investitionen in Equipment nötig?**

Nicht, wenn man vorher einen normal ausgestatteten Lackierbetrieb hat. Auch das verwendete Lackfabrikat spielt keine Rolle. Was man braucht, ist allenfalls eine Designpistole.



**Wie läuft so ein LPS-Auftrag ab?**

Die LPS-Zentrale informiert uns, wenn ein Kunde in unserer Region einen Schaden hat oder sich dazu entschlossen hat, vor der Rückgabe das Fahrzeug checken zu lassen. Wir nehmen dann Kontakt zum Kunden auf, vereinbaren einen Termin hier bei uns oder manchmal auch vor Ort. Danach wird ein Kostenvoranschlag erstellt, an die LPS geschickt und von dort kommt dann nach Abklärung mit dem Kunden die Reparaturfreigabe. Und das geht richtig flott.



Foto: M. Rehm

Dennis Jung: „Die Schulung und die von LPS vermittelten Techniken machen wirklich einen Unterschied.“

**Und wie wird kalkuliert? Gibt es Fixpreise?**

Nein, wir kalkulieren unserem Aufwand entsprechend frei auf Basis des ortsüblichen Dekra-Stundensatzes. Da gibt es keine Smart-Repairs für 90 Euro. Wir stellen unsere Arbeiten der LPS in Rechnung und erhalten auch von dort unser Geld.

**Wie würden Sie die Marketing-Unterstützung durch die LPS-Gruppe beurteilen?**

Wir sind ein überschaubarer Betrieb und für strategische Marktanalysen oder Neukundenakquise bleibt da wenig Zeit. Als LPS-Plus-Partner kann mich auf den handwerklichen Teil des Jobs inklusive Kalkulation und Kundenkontakt konzentrieren. Das ist schon eine starke Vereinfachung.

**Herr Jung, vielen Dank für das Gespräch.**

MR