

FRANCHISE

Lack-Schwester als zweites (hübsches) Standbein

Als Gegenpol zu den bekannten Lackdoktoren hat der Berliner Lackierfachbetrieb Becker & Beckmann das Markonzept der „Lack-Schwester“ entwickelt. In Form eines Franchisesystems kann jeder Lackierfachbetrieb seine Fachkompetenz unter einer neuen, ansprechenden – und damit auffallenden – Marke anbieten. Gerade das Geschäft mit den Kleinstreparaturen auf Spot- und Smart-Repair-Basis soll über die Lack-Schwester gefördert werden. In das System kann nach Aussage von Gerd Beckmann, Geschäftsführer des Berliner Initiators, jeder erfahrene Fach- und Meisterbetrieb aufgenommen werden, der auch diese Art der Reparatur beherrscht. „Dem Kunden müssen die Vorteile ebenso klar sein wie die Tatsache, dass sich dies bei der Lack-Schwester nicht im Preis niederschlägt.“ Laut Beckmann kann der Kunde mit

einer Kostenersparnis von bis zu 80 Prozent deutlich profitieren.

Der Mix aus Marketingmaßnahmen, welcher dem neuen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden kann, bedient alle Anforderungen. Neben der Einbindung in den Lack-Schwester-Internetauftritt können alle Mittel moderner Öffentlichkeitsarbeit geordert werden: Flyer und Visitenkarten, T-Shirts, Plakate, Schlüsselbänder, Kugelschreiber, Fahnen – alles mit der hübschen Blondine im Design sehr ansprechend gestaltet. Die individuelle Förderung geht auf Wunsch sogar noch weiter: Internetwerbung in Zusammenarbeit mit



Tino Knopfattel (Vertrieb und Marketing), Linda John und GF Gerd Beckmann (v. l. n. r.) präsentieren das Konzept

einer professionellen Agentur, Unterstützung bei der Vor-Ort-Promotion und einiges mehr. Das Marketing-Starterpaket für die neuen Franchisenehmer ist zudem kostenlos. Weitere Infos unter: www.lack-schwester.de bmp

ZUSAMMENARBEIT

TÜV SÜD kooperiert mit Hüsages

Der TÜV SÜD und die Kfz-Sachverständigen-Gruppe Hüsages mit Sitz in Willich arbeiten künftig im Rahmen einer kürzlich beschlossenen strategischen Kooperation eng zusammen. Im Kern geht es um die Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Optimierung und Beschleunigung von Begutachtungsprozessen und mehr Flexibilität in der Großkundenbetreuung.

Der TÜV SÜD gehört heute zu den weltweit führenden technischen Prüf- und Begutachtungsdienstleistern. Insbesondere im Autogeschäft werden seit geraumer Zeit in München neue, in die Zukunft gerichtete Strategien entwickelt und strategische Kooperationen geschlossen. Eine

dieser neuen Partnerschaften betrifft die aktuell in dieser Woche bekannt gegebene Kooperation mit der Willicher Sachverständigenorganisation Hüsages-Gruppe.

Wie die Geschäftsführer der beiden beteiligten Partner, Arndt Hüsages und Klaus Balow von der TÜV SÜD Auto Partner GmbH, erläuterten, wurden gemeinsame operative Ziele formuliert. Ferner ist beabsichtigt, die Produktentwicklungen sehr eng aufeinander abzustimmen. Übereinstimmend bekundeten Hüsages und Balow, dass die Zusammenarbeit auf den Kernkompetenzen beider Unternehmen basieren und „zügig intensiviert“ werden soll. wkp

Seit kurzem Kooperationspartner (v. l.): Klaus Balow, Kurt Deppert, Bernd und Arndt Hüsages



UNFALLSCHADEN

Restwertforum

Hochkarätige Referenten, ein breites Themenspektrum mit praxisnahen Workshops sowie zahlreiche Detailinformationen standen beim vierten Restwertforum in Baden-Baden bereit. „Der Tag bot Kunden und Partnern der WOM AG die Möglichkeit, sich in Workshops über neue Lösungen und Technologien rund um das Schadenmanagement zu informieren“, erklärte WOM-Vertriebsleiter Daniel Seiler. Referenten des Restwertforums 2010 waren: Christian Lobus und Katharina Günsche (GDV), Stefan Hentschel (Google Germany), Andreas Roth (SoftProject GmbH), Rechtsanwalt Michael Winter, Dirk Detmer, Daniel Seiler sowie Hans-Dietter May (alle WOM AG). uc

Referenten des Baden-Badener Restwertforums 2010



Fotos: Andalex, Generali, GfK, TÜV SÜD, Hüsages, WOM AG, Presse + PR Pfauinsch