

Der MehrWert-Kongress 2019

Mutig in die Zukunft

Mehr als 100 Teilnehmer trafen sich am 19. Januar 2019 beim MehrWert-Kongress in München. Gleich zu Beginn stellte Wolfgang Auer eine Veränderung vor und gab einen entscheidenden Ausblick in die Zukunft.

„Wir stellen die Aktion Werkstatt des Vertrauens Lack und Karosserie ein, der Mehrwert-Kongress wird jedoch fortgeführt.“

Die MehrWert AG wird in Zukunft in einer erweiterten Form besondere Leistungen, Features und Angebote den Teilnehmern regelmäßig präsentieren und im jährlich stattfindenden MehrWert-Kongress seinen Höhepunkt finden.

Einer dieser Inhalte wird auch FML Classic sein.

Classic Car als Geschäftsfeld

Einer der erfahrensten Kenner des Klassik-Geschäftes in K&L-Betrieben,

Jürgen Book, verantwortlich für den Bereich Classic Cars bei BASF und der Lackmarke Glasurit, skizzierte in München wichtige Grundlagen der Young- und Oldtimer Restauration. Dabei hat die Charta von Turin besondere Bedeutung. Die im November 2017 verabschiedete Leitlinie für die Bewertung und originalgetreue Wiederherstellung von Oldtimern gehört zu den wichtigsten Grundlagen für K&L-Betriebe, die sich im Geschäft der Young- und Oldtimer-Instandsetzung etablieren wollen.

Der Erstkontakt entscheidet

Marco Senger, operativer Geschäftsführer des BVdP legte in einem sehr beeindruckenden Auftritt dar, dass bei aller Digitalisierung, Effizienzsteigerung der Schlüssel zur erfolgreichen Auftragserteilung im ersten Kontakt mit dem Kunden liegt.





Marco Senger

Effiziente Lackiervorbereitung

Gerade der Zeit- und Kostendruck in K&L-Betrieben erfordert bei der Unfallschadeninstandsetzung neue technische Lösungen, zeigte sich Daniel Fuchs von CARTEC beim MehrWert-Kongress überzeugt. „Die Formen der Fahrzeuge haben sich dramatisch geändert. Sicken, Kanten, Clipse aber auch große Flächen und Unebenheiten sind immer zeitaufwändiger und schwerer zu



Jürgen Book



Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!
 Investieren Sie in die kontinuierliche Sensibilisierung Ihrer Mitarbeiter auf das Thema Erstkontakt
 Schaffen Sie für den Kunden von Beginn an ein Aha-Erlebnis der positiven Art
 Die Folge wird sein: Höhere Kundenzufriedenheit



bearbeiten.“ Mit dem BigBoxBlower verspricht CARTEC eine effizientere Lackiervorbereitung durch die Bearbeitung von mikrofeinen Partikeln. „In fünf statt 40 Minuten ist ein Stoßfänger mattiert“, erklärte Daniel Fuchs. Betriebsinhaber Karl Bürk aus dem baden-württembergischen Winterbach bestätigte die deutlichen Einsparungen vor den Teilnehmern. Gerade angesichts der wachsenden Herausforderungen bei Winkelschliff werde die Lackiervorbereitung durch den BigBox-Blower erleichtert.



Daniel Fuchs (rechts)



Uli Diederichs präsentierte seine Aktion „Lackierung in Schritten“