

Punktgenaue Prozesse

SPOT REPAIR – MPS Micropaint möchte ein europaweites Partnernetzwerk aufbauen. Trumpfkarte ist eine hochwertige und vergleichsweise kostengünstige Premium-Dienstleistung, die Kfz-Unternehmer zur Ausbesserung kleiner Lackschäden anbieten können. VON MARTIN SCHACHTNER

LESEN SIE HIER...

... was das Lackreparaturkonzept von MPS Micropaint von anderen Konzepten unterscheidet und welche ehrgeizigen Expansionspläne das in Oelde ansässige Unternehmen verfolgt.

Entwickelt wurde MPS Micropaint vor rund einem Vierteljahrhundert im kanadischen Calgary. Zwar ist Dirk Pöttker, Kfz-Unternehmer aus Oelde bei Münster, erst seit 2011 als Geschäftsführer an Bord, dennoch gelang ihm in der kurzen Zeit mindestens eine wesentliche Weiterentwicklung. Die hochwertigen Lacke zur fach- und zeitwertgerechten Aufbereitung tragen neuerdings das Siegel „Made in Germany“. „Das ist und bleibt weltweit ein wichtiges Verkaufsargument“, erklärte der Kfz-Meister und Betriebswirt die Produktionsverlagerung gegenüber AUTOHAUS. Neben der Herstellung erfolgt auch die Etikettierung der 125 Milliliter fassenden Lackfläschchen in Deutschland.

Kleinflächige Anwendung

MPS Micropaint ist aktuell mit insgesamt 37 Stützpunkten in den Ländern Kanada, USA, Norwegen, Neuseeland, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Deutschland aktiv. Die sechs eigenen Niederlassungen werden dabei von Partnerbetrieben nach einem Franchisesystem ergänzt. Das Kernprodukt des Unternehmens umfasst ein Spot-Repair-System zur Beseitigung kleiner und kleinster Beschädigungen. Die Besonderheit liegt Dirk Pöttker zufolge darin, dass Anwender Zeit und Geld sparen, indem sie lediglich geringe Lackmengen unkompliziert im gewünschten Farbton mischen und anwenden müssen. Das Color-Finding-Konzept und das



Mischsystem von MPS Micropaint verknüpfe auf diese Weise ökologischen und ökonomischen Nutzen. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist der Einsatz einer eigenen Blender-Rezeptur, um – nach dem Auftragen des Basislacks – den alten und den neuen Klarlack chemisch zu verbinden. Dadurch ist den Angaben zufolge eine optische Premium-OEM-Qualität bei zugleich längerer Haltbarkeit möglich.

MPS Micropaint geht jedoch über die Punktbehandlung hinaus. Normalerweise beinhaltet Spot Repair die Behandlung von Schäden mit einer Größe von bis zu 3,5 cm. „Wo andere Anbieter aufhören, da fangen wir aber erst an“, erläuterte Pöttker. Größere Lackfehler – also solche bis zur Größe eines DIN-A4-Blattes, was einer Mehrzahl der Schadenfälle entspricht – ließen sich mit dem eigenen Know-how trotzdem nach der Spot-Repair-Methode behandeln. Der Vorteil: Remppler an Tür oder Stoßfänger ziehen keine Neulackierung des kompletten Karosserieteils mehr

nach sich, sondern lassen sich ebenfalls lokal behandeln. Die Einsparungen beim Material und an der Arbeitszeit lassen sich direkt an den Endkunden weitergeben. Durch eine attraktive Angebotsgestaltung lassen sich neue Kundengruppen, beispielsweise im Bereich gewerbliche Kunden und Schadensteuerung, erschließen.

Modulare Kooperation

Daraus leitet das Unternehmen seinen Slogan „Kleiner Schaden = Kleiner Preis“ ab. Die Botschaft, nicht aus jeder Mücke einen Elefanten zu machen, komme beim Autofahrer an, so Pöttker. Ein Erfolgsrezept, das der ausgebildete Technikermeister und Kfz-Betriebswirt flächendeckend in Europa anbieten möchte. Zu diesem Zweck rief man ein Partnersystem ins Leben, das im Laufe der kommenden Monate ausgebaut werden soll. Zielgruppe sind Unternehmer, die sich mit Fahrzeugen beschäftigen, also Gebrauchtwagenhändler, Kfz-Werkstätten, K&L-Spezia-



1 Laut MPS lassen sich Lackschäden bis zur Größe eines DIN-A4-Blattes mit der Spot-Repair-Methode beseitigen.

2 Das Portfolio von MPS Micropaint umfasst über 25 aufeinander abgestimmte Produkte.

3 Das Team von MPS Micropaint (v. l.): Werner Wollny (Fahrzeugaackierer), Sonja Efllein (Shop-Managerin), Andre Waldmann (Technischer Leiter), Nikolai Malling (CEO Norwegen), Dirk Pöttker (Geschäftsführer), Dr. Till Becker (Chairman), Birgit Pöttker (Assistentin der Geschäftsleitung), Karina Sola (Marketing-Assistentin), Larisa Bondareva (CFO), Tage Engebacken (Center-Leiter Oslo), Philippe Bourbonniere (CEO Kanada), Stein Aleksandersen (Händler Oslo), John Eskildsen, Dudley Reid (CTO Kanada) und Heribert Lek (Fahrzeugaackierer-Meister)

listen, Fahrzeugaackierereien, Aufbereiter, aber darüber hinaus auch Speditionsunternehmer, Fahrzeugvermieter oder Fuhrparkmanager, die eigene Flotten bzw. Rückläufer kostengünstig instandsetzen möchten. Das Konzept ist modular aufgebaut und sieht verschiedene Stufen vor. Für Einsteiger bietet die Systemzentrale den Bezug von Produkten. Neben Grundierungen, Füllmaterial, Basis- sowie Klarlacken, Blender sowie verschiedenen Polituren und dem dazugehörigen Coloristik-Baukasten gehört dazu auch der technische Support.

Zudem hat MPS Micropaint weiteres Equipment im Portfolio, das zur hochwertigen Aufbereitung erforderlich ist: Bei Bedarf liefert die Firma Kompressoren, effiziente und mobile Absauganlagen vom Typ Downdraft 3000, Spritzpistolen, Poliermaschinen sowie Infrarot-Heizstrahler. Als weitere Pluspunkte gibt Dirk Pöttker, der sein Kfz-Rüstzeug im väterlichen VW- und Audi-Markenbetrieb sowie an der Handwerkskammer Münster erwarb, die Kompetenzen im Bereich Ausbeultechnik nach der „Miracle-Methode“ sowie beim Scheinwerfer-Finish an. Bei

Letzterem bieten die Westfalen eine preisgünstige Alternative zum kompletten Austausch „vergilbter“ Scheinwerfer-Scheiben. Die so genannte MPS Klarsicht Scheinwerfer-Reparatur beseitigt den Angaben zufolge Verfärbungen zu einem Bruchteil der Kosten im Vergleich zum Auswechseln.

Aufbau eines Partnersystems

Unternehmen, die sich für den umfassenden Aufbau eines neuen Profit-Centers interessieren, empfiehlt Dirk Pöttker einen Beitritt zum MPS Micropaint-Konzept. Wichtig sei jedoch der hohe Qualitätsanspruch innerhalb der Franchisefamilie. Die angestrebte Premiumqualität soll mittels ehrgeizigem „MPS Micropaint Training Konzept“ sichergestellt werden. Die Teilnahme an Trainingsmodulen ist daher zwingend erforderlich und umfasst, je nach Erfahrung des Teilnehmers, vier Stufen. Die Schulungen finden entweder in den regionalen MPS-Trainingszentren oder wahlweise beim Partner vor Ort statt. Zudem sollten die Partner ihre Farben bei MPS beziehen, ansonsten seien die gewünschten Ergebnisse nicht zu erzielen.

Die Expansionspläne sind durchaus ehrgeizig: Bis Ende 2014 möchte Pöttker, der sowohl Erfahrungen als Serviceleiter bzw. Geschäftsführer bei den Marken VW, Audi, Porsche, Mercedes-Benz und BMW gemacht hat als auch für Alfa Romeo Deutschland tätig war, deutschlandweit auf 160 Partnerunternehmen kommen. „Mindestens“, betonte er. Diese Wegmarke sei ohnehin nur als Etappenziel zu werten: In fünf Jahren soll die MPS-Leistung flächendeckend angeboten werden. Nach Pöttkers Berechnung bedeutet dies rund 500 Partnerbetriebe.

Dieses Ziel wird erreicht, daran besteht für den Kfz-Unternehmer kein Zweifel. Die Vorteile für künftige Partner seien schlicht zu verlockend, erklärte er: Neben Preisargument und Produktportfolio sowie der technischen Unterstützung (bestehend u. a. aus Hotline, Beratung durch MPS-Außendienstmitarbeiter, Schulungen sowie Produktvideos im Online-Partnerbereich) will das Unternehmen mit einem umfangreichen Marketing-Konzept punkten. Durch die höhere Auslastung und eine größere Marge amortisierten sich die Investitionen bereits nach vier bis sechs Monaten, hieß es. ■