



Zur Aufnahme von Lack- und Hagelschäden wurde im LPS Premium-Center ein digitaler LED-Leuchttunnel installiert.



Im LPS Premium Center werden auf über 1.000 Quadratmetern Hallenfläche Leasingfahrzeuge professionell bewertet, bearbeitet und zurückgeführt.

Ein Standbein, das Know-how verlangt

Die LPS-Firmengruppe profiliert sich als Partner von K & L-Betrieben, die Leasingrückläufer instandsetzen. Geboten wird Reparaturwissen und genaue Kenntnis der individuellen Anforderungen.

Rund 40 Prozent aller der Fahrzeuge in Deutschland sind geleast, geschäftlich oder privat. Die oft geringen monatlichen Leasingraten sind für viele Autofahrer ein Anreiz, die Liquidität zu schonen, aber trotzdem in den Genuss eines neuen Fahrzeuges zu kommen. Immer häufiger entpuppen sich die anfangs als Schnäppchen getarnten Leasing-Angebote bei der Fahrzeugrückgabe aber als teures Vergnügen, denn dann kommt es zum Kassensturz! Nach in der Regel drei Jahren Leasingdauer werden selbst kleinste Mängel wie Kratzer, Dellen oder Abschürfungen zu teuren (Vertrags-)Werkstatt-Stundenverrechnungssätzen abgerechnet. Nicht selten kommen dann auf den Leasingnehmer Reparaturkosten in Höhe von mehreren tausend Euro zu. An dieser Stelle setzen die Leistungen der LPS Firmen-Gruppe mit ihrer mitt-

lerweile 20-jährigen Erfahrung an: Durch das bundesweite Spezialistenteam (Netzwerk O.N.E.) können solche Schäden mit zeitwertgerechten Reparaturmethoden kostengünstig instandgesetzt werden. Zum Einsatz kommen z. B. spezielle Lackiertechniken (das selbst entwickelte Premium S.m.a.r.t-Repair), die es ermöglichen, Lackschäden im Bauteil zu bearbeiten, ohne das gesamte Teil lackieren zu müssen. Jede Leasinggesellschaft und jeder Hersteller hat ihren bzw. seinen eigenen Schadenkatalog, in welchem die Schäden aufgeführt sind, die als Gebrauchsspuren gelten und nicht behoben werden müssen.

Was der Leasinggeber akzeptiert

Allerdings führen diese vermeintlichen erlaubten Schäden immer wieder zu Diskussionen bei der Rückgabe. Das

bundesweite Spezialistenteam der LPS Firmen-Gruppe beherrscht alle gängigen Schadenkataloge und unterstützt so den Leasingnehmer, damit es zu keiner bösen Überraschung kommt. Im Juni 2020 entstand in Neuss Deutschlands größtes LPS Premium Center zur Bearbeitung von Leasingrückläufern und K&L-Schäden. Dort kommen modernste Techniken und Verfahren zum Einsatz. Zur Aufnahme von Lack- und Hagelschäden wurde ein digitaler LED-Leuchttunnel installiert. Zahlreiche High-Tech-Kameras nehmen mit einem „Schuss“ das gesamte Fahrzeug auf, und die Aufnahmen werden unmittelbar in das Kalkulationsprogramm übernommen. Zur Zeit werden auf über 1.000 Quadratmetern Hallenfläche Leasingfahrzeuge professionell bewertet, bearbeitet und zurückgeführt. Ab Herbst 2021 kommen weitere ca. 800 m² Hallenfläche dazu.



Entscheidender Baustein des LPS-Konzepts: Die spezielle Reparaturtechnik Premium-S.m.a.r.t.-Repair. (Fotos: LPS Firmengruppe)

Neu: die International LPS Academy

Aufgrund der hohen Nachfrage nach Schulungen, sowohl national als auch international, entsteht nun in Neuss auf dem gleichen Gelände, auf dem sich auch das LPS Premium Center befindetet, ein neues Schulungszentrum, die „International LPS Academy“ (ILA). Sie ist Mitte Juni 2021 an den Start

gegangen. Karosserie- und Lackierbetriebe werden hier in den klassischen Smart-Repair-Techniken, aber auch in Kunststoff- und Lederreparatur, Delenentfernung (durch den ehemaligen Vize-Weltmeister T. Lenger), Felgeninstandsetzung sowie in der Bewertung von Leasingrückläufern geschult. Ein Highlight ist die Schulung der

geschützten, eigenen Lackiertechnik „Premium S.m.a.r.t.-Repair“.

Zusatzgeschäft generieren

„Der Markt der Schadensteuerung hat sich in den letzten 16 Monaten verändert“, erklärt LPS-Geschäftsführer Detlef Peltzer. „K&L Betriebe sind auf der Suche nach alternativen Einnahmequellen, um das eigene Überleben zu garantieren. Durch die professionelle Anwendung der S.m.a.r.t.-Repair Techniken sind zusätzliche Umsätze und Erträge generierbar. Nicht nur bestehende Kunden können auf diesem Weg bedient werden, durch zusätzliche Einsteuerungen von Flottenkunden durch die LPS Firmen-Gruppe helfen wir unseren Partnern dabei, zusätzliches Geschäft aufzubauen.“ mr■

www.lps-flotte.de, www.gruppe-lps.de

„Hier schlummert viel Potenzial“

Über Chancen und Risiken der Leasingrückläufer-Reparatur sprachen wir mit Detlef Peltzer, Geschäftsführer der LPS Firme-Gruppe.

Herr Peltzer, die Instandsetzung von Leasingrückläufern ist für K + L-Betriebe sicherlich interessant. Aber ist dieses Geschäft nicht durch teils willkürliche Beanstandungen der Leasinggeber ziemlich unberechenbar geworden?

Detlef Peltzer: Es ist völlig richtig, dass die Leasinggeber speziell jetzt, in einer für sie schwierigen Situation, alles versuchen, um bei der Rückgabe Reparaturkosten in Rechnung zu stellen. Völlig willkürlich können sie aber nicht agieren. Was sie tun, muss im Einklang mit den jeweiligen Schadenkatalogen stehen. Es ist eine Stärke der LPS-Gruppe, die unterschiedlichen Schadenkataloge exakt zu kennen und unseren Partnern individuell zu zeigen,

was akzeptiert wird und was nicht. Ein weiterer wichtiger Punkt: Das Reparatur-Know-how. Eine Reparatur muss unsichtbar sein, und das vermitteln wir mit unserer Technik.

Trotzdem: Ist der Zeitpunkt gerade günstig, um ins Leasingrückläufergeschäft einzusteigen?

Detlef Peltzer: Aus unserer Sicht ein klares Ja: Gerade, weil die Aufschläge bei der Rückgabe derzeit so hoch sind, lohnt sich für die Kunden eine vorherige Reparatur extrem. Die Leasingfahrzeug-Reparatur ist darüber hinaus auch in der momentan schwierigen Situation der Branche ein vergleichsweise sicheres Standbein – ganz anders als zum Beispiel die Schadensteuerung. Nach in der Regel drei Jahren müssen die Fahrzeuge einfach zurück, egal wie viele Kilometer sie auf dem Tacho haben.



Detlef Peltzer: „Es ist eine Stärke der LPS-Gruppe, die unterschiedlichen Schadenkataloge exakt zu kennen.“ (Foto: LPS Firmen-Gruppe)

Welchen Nutzen haben Ihre Partner abseits vom Leasingrückläufergeschäft?

Detlef Peltzer: Sehr großen Nutzen. Klar, beim Leasinggeschäft können wir unsere Partner ganz direkt unterstützen, indem wir Aufträge von Flotten einsteuern, mit denen wir zusammenarbeiten. Das bei uns erworbene Reparatur-Know-how kann ein Betrieb aber natürlich nutzen, um eigene Smartrepair-Aufträge zu generieren. Dass hier viel Potenzial schlummert, liegt ja auf der Hand.