

Neue Geschäfte mit alten Schätzen

Nexa Autocolor erklärt, wann sich die Oldtimer-Instandsetzung lohnt

Mehr Gewinn, mehr Durchsatz – das Portfolio muss erweitert werden. Old- und Youngtimer sind nach wie vor sehr beliebt. Aber taugt die Instandsetzung automobiler Klassiker als neues Geschäftsfeld für den Karosserie- und Lackierbetrieb? Sascha Petschke, Trainer NEXA AUTOCOLOR®, erklärt, ab wann die Bearbeitung von Old- und Youngtimern sich für die Werkstatt lohnt.

Komplett- und Teillackierungen, Unfallschaden-Instandsetzung, Kunststoffreparatur, Klimaanlage- und Glasservice – die Leistungen des Karosserie- und Lackierbetriebes sind bereits gut gefächert, trotzdem möchte die Geschäftsführung das Portfolio noch einmal ausweiten. Auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern nimmt die Betriebsführung die Old- und Youngtimer-Bearbeitung ins Blickfeld: Automobile Schätze liegen nach wie vor im Trend. Aber ab wann lohnt sich die Instandsetzung und Beschichtung von VW Golf I, Manta und Ford Model A Roadster? Und was muss man hier im Vorfeld beachten? „Das Geschäftsfeld rund um PS-starke Klassiker ist sehr komplex“, erklärt Sascha Petschke. „Wenn Sie darüber nachdenken, in den Bereich des Old- und Youngtimer-Services einzusteigen, müssen Sie verschiedene Aspekte in Ihre Überlegungen einbeziehen.“

Spezielle Fahrzeuge und besondere Kunden:

Zunächst einmal, so der Experte weiter, unterscheiden sich die Besitzer von Old- und Youngtimer sowohl vom Inhaber eines Alltagsfahrzeugs als auch voneinander. Sascha Petschke: „Menschen, die einen echten Oldtimer, also Fahrzeuge, die älter als 30 Jahre sind, ihr Eigen nennen, betrachten diesen häufig eher als Wertanlage. Bei Besitzern von Youngtimern spielen jedoch auch emotionale Gründe für den Erwerb eines solchen Fahrzeugs mit: Der Mercedes Strich-Acht und der Opel Rekord sind häufig Autos aus der Kindheit oder Jugend und damit eine persönliche Erinnerung. Der Wagen hat hier also schon einmal einen ganz anderen Stellenwert.“

Ferner sind diese Fahrzeuge oft ein echtes Hobby, sprich der Besitzer bringt viel Herzblut und ebenso viel eigenes Fachwissen rund um seinen Kfz-Liebling mit – und erwartet dieses auch von der Werkstatt, der er seinen Klassiker anvertraut. „Für den Karosserie- und Lackierbetrieb heißt das, dass im Unternehmen viel Knowhow und Fachkenntnis rund um die alten Fahrzeuge bestehen muss“, so Sascha Petschke. „Diese Klientel merkt sehr schnell, ob der Betrieb ein Herz und intensives Wissen in Bezug auf Old- und Youngtimer hat, oder ob dieses Geschäftsfeld hier eben nur genau dies ist: ein Geschäftsfeld.“ Konkret heißt das: Gibt es im Unternehmen Geschäftsführer und/oder Mitarbeiter, die sich sehr für alte Wagen

interessieren und hier viel praktische Fachkenntnisse besitzen, ist das schon einmal ein Pluspunkt für die Erweiterung des Portfolios in diese Richtung.

Kein schnelles Geschäft: Alte Schätze bearbeiten braucht Zeit

Weiterhin müsse der Betrieb sich darüber im Klaren sein, dass die Instandsetzung und Applikation automobiler Klassiker sehr viel mehr Zeit in Anspruch nehmen als die Bearbeitung neuerer Fahrzeuge. Zum einen müssen die entsprechenden Mitarbeiter also für die Arbeit an Ford Capri und Co. freigestellt werden, zu anderen müssen sie auch die Geduld hierzu mitbringen. „Darüber hinaus müssen Sie bedenken, dass die benötigten Arbeitsplätze generell über einen längeren Zeitraum besetzt sind als bei den sonst üblichen Prozessschritten“, so Sascha Petschke weiter. „Häufig kann man das Ausmaß der nötigen Maßnahmen erst abschätzen, wenn der Wagen auf der Hebebühne ist, teilweise muss auch zunächst demontiert und entlackt werden. Da kann die Bearbeitung dann schnell einmal viel länger dauern als gedacht – und auch wesentlich kostenintensiver werden.“

Hier kommt ein weiterer Gesichtspunkt ins Spiel: die unterschiedliche Beschaffenheit der vormals verwendeten Metalle sowie die eingesetzte Materialkombination. „Häufig benötigen Sie besonderes Werkzeug oder spezielle Materialien, die Sie nicht einfach bestellen können. Jeder Wagen hat zudem seinen individuellen Lackaufbau und benötigt eine spezifische Vorbereitung und Applikation.“ Auch können die gängigen Kalkulationsprogramme die Kosten für die entsprechenden Arbeiten in der Regel nicht berechnen, sondern diese müssen geschätzt werden. Sascha Petschke: „All diese Aspekte erfordern sehr viel Erfahrung und Kenntnisse, um am Ende ein optimales Ergebnis zu erreichen, das den Kunden von der Qualität der Arbeit überzeugt – und positiv überzeugen müssen Sie den Fahrzeugbesitzer unbedingt!“ Der Grund: Die Old- und Youngtimer-Besitzer sind in der Regel sehr gut vernetzt, gegenseitige Empfehlungen und Mund-zu-Mund-Propaganda haben hier einen hohen Stellenwert.

Zudem haben die meisten bereits eine Werkstatt, der sie vertrauen. Sascha Petschke: „Wer sich in diesem Kundensegment einen Namen machen will, muss also sehr gute Arbeit leisten, um weiterempfohlen zu werden und der eingesessenen Konkurrenz ein Schnippchen zu schlagen.“ Sein Tipp: „Haben Sie das Herz und das Knowhow für die alten Schätze der Ingenieurskunst und möchten Sie Ihr Leistungsset mit der Bearbeitung von Old- und Youngtimern erweitern, fangen Sie mit kleinen Reparaturen und Aufträgen an, um ein Gefühl für die Fahrzeuge und das Klientel zu bekommen. Vor allem: Lassen Sie sich Zeit! Dann kann das Geschäftsmodell Strich-Acht und Co. zum Erfolg führen.“