SCHADEN.NEWS







29.03.2023

CLASSIC CARS: „DURCH DAS SEMINAR HABEN WIR GEMERKT, WELCHES POTENZIAL DIESES SEGMENT BIETET“

Mit Beginn der Corona-Pandemie und dem Einbruch des Reparaturvolumens haben viele K&L-Betriebe die Restaurierung und Instandsetzung von Young- und Oldtimern wieder stärker in den Fokus genommen. Doch wer in diesem Segment langfristig und gewinnbringend arbeiten will, muss dieses auch professionell betreiben. „Das Geschäft mit Classic Cars kann sich lohnen, wenn man es richtig angeht. Es kann aber auch schnell zur Kostenfalle werden“, weiß auch Jürgen Book, Classic Car Manager bei Glasurit.

Der Experte hat deshalb innerhalb des Color Motion-Schulungsprogrammes von Lackhersteller Glasurit ein spezielles Seminar entwickelt. In dem sogenannten Classic Business-Seminar, das von Jürgen Book geleitet wird, stehen die professionellen Geschäftsprozesse vom Markenauftritt des Betriebs über die Fahrzeugannahme bis zur -abgabe und potenziellen Anschlussgeschäften im Fokus.

„ZIEL: AUSRICHTUNG WEITER PROFESSIONALISIEREN“

Michael Wünsche, Betriebsnachfolger der „Autolackiererei Wünsche & Sohn“ im sächsischen Weinböhla, war einer der Teilnehmer des ersten Classic Business-Seminars im letzten Oktober in der Autostadt in Wolfsburg. „Wir sind bereits seit vielen Jahren im Classic-Segment aktiv, haben das Segment aber bis dato ohne konkreten Plan bearbeitet. Das Seminar bot uns dann die Möglichkeit das Classic-Segment noch einmal unter neuen Gesichtspunkten zu betrachten und die Ausrichtung in unserem Haus gerade aus betriebswirtschaftlicher Sicht weiter zu professionalisieren“, erklärt er im

Gespräch mit schaden.news. Sein Ziel: Das Umsatzvolumen von aktuell 15 Prozent im Classic-Bereich zu verdoppeln. Vor allem in Hinblick auf das regionale Marktpotenzial und die gezielte Kundenansprache hat der Inhaber wertvolle Impulse aus der Veranstaltung mitgenommen, wie er betont. „Im Vorfeld des Seminars wurde außerdem ein Selbstaudit durchgeführt, dessen Ergebnisse dann vor Ort vorgestellt wurden. So konnte man auf einen Blick sehen, wo man selbst steht und wo es Entwicklungspotentiale zu heben gibt. Ich habe die Teilnahme als absoluten Mehrwert empfunden“, resümiert er rückblickend.

SEMINARTEILNAHME IN VORBEREITUNG AUF WIEDEREINSTIEG IN DAS SEGMENT

Der Familienbetrieb Rathmayr im bayerischen Passau plant aktuell den Wiedereinstieg in das Geschäft mit historischen Fahrzeugen. Das Seminar im Dezember kam deshalb genau zur richtigen Zeit, wie Andreas Rathmayr junior im Gespräch mit schaden.news berichtet: „Mein Großvater gründete den Betrieb vor 75 Jahren als reine Fahrzeuglackiererei. Seit 2004 sind wir jedoch komplett aus der Unfallinstandsetzung aus- und in die Automotive Serienlackierung eingestiegen. Da mein Vater und ich jedoch begeisterte Oldtimerfans sind und wir vor dem Strategiewechsel 2004 auch bereits in dem Geschäft tätig waren, wollen wir das Segment nun wieder aufleben lassen und haben deshalb an dem Seminar teilgenommen.“ Dass Potenzial da ist, sei während des zweitätigen Seminars in der Wolfsburger Autostadt deutlich geworden. Zudem wurde für Vater und Sohn in dem Bewusstsein bestärkt: „Wenn wir es professionell angehen wollen, brauchen wir nicht nur qualifiziertes Personal, sondern vor allem separate Räumlichkeiten. Nur nebenbei funktioniert das nicht. Deswegen sind wir aktuell auf der Suche nach einer Halle oder einem Grundstück“, erklärt der junge Unternehmer.

„NETZWERKEN STAND IM FOKUS“

Die Vogtmann-Gruppe ist hier bereits einen Schritt weiter. Der Full-Service-Betrieb mit insgesamt fünf Standorten in Rheinland-Pfalz plant aktuell einen Neubau für Karosserie- und Lackierarbeiten in Neuwied – auch um Kapazitäten für Arbeit an Old- und Youngtimern zu schaffen. Vogtmann-Inhaber Fritz Cirener ist zwar selbst ein ausgewiesener Experte im Bereich Old- und Youngtimer, dennoch wollte er gemeinsam mit seinem Betriebsleiter Pascal Dötsch das Seminar im Dezember im Zylinderhaus Museum in Bernkastel-Kues nutzen, um zusätzliche Impulse zu erlangen. „Die Teilnahme hat uns darin bestärkt, dass unsere Strategie und Arbeitsweise in diesem Geschäftsfeld die richtige sind. Aktuell liegt das Umsatzvolumen mit Old- und Youngtimern bei circa 10 Prozent, mit dem Neubau soll das künftig deutlich mehr werden. Darüber hinaus haben wir das Seminar vor allem aktiv genutzt, um uns zu vernetzen, denn das ist in diesem Segment elementar wichtig “, erklärt Pascal Dötsch gegenüber schaden.news.

„LEHRREICH SOWOHL FÜR NEUEINSTEIGER ALS AUCH ERFAHRENE BETRIEBE“

Unabhängig davon mit welchen konkreten Plänen und Erwartungen die Teilnehmer in das Classic Business-Seminar gegangen sind, einig waren sich alle: „Die Inhalte sind für jeden lehrreich, egal ob ein Betrieb bereits länger in dem Segment tätig ist oder neu einsteigen will.“ Der sächsische Betriebsinhaber Michael Wünsche fasst abschließend zusammen: „Wenn ich den Einstieg ganz aktiv planen würde, würde ich das Seminar mit absoluter Sicherheit besuchen, denn es gibt entscheidende Hilfestellungen zum Einstieg. Für Betriebe, die wie wir bereits im Segment tätig sind, kommt es sicher auf den einzelnen Unternehmer an, wieviel er aus dem Seminar mitnimmt. Für mich war es eine tolle Möglichkeit, den Betrieb besser in Richtung Classic-Segment entwickeln zu können und sich zu vernetzen.“

Carina Hedderich