



31.07.2014

"UNSER GESCHÄFTSKONZEPT WIRD SICH DURCHSETZEN"

Wer ist Pierre Legarth? Der gelernte Fahrzeuglackierer hat Mitte der 80er Jahre seinen eigenen Lackierbetrieb im dänischen Kolding gegründet. Heute betreibt der 48-jährige zwei Unternehmen: pierre.dk Autolakering A/S gilt als Marktführer in Dänemark, pierre Billackering AB als führende Kette von Lackierbetrieben in Schweden.

Insgesamt ist Pierre Legarth an 31 Standorten in Skandinavien aktiv, beschäftigt nach eigenen Angaben 400 Mitarbeiter und führt 150.000 Reparaturlackierungen durch. Sein Geschäftskonzept: Die Betriebe konzentrieren sich ausschließlich auf das Lackieren von PKW und Nutzfahrzeugen, Karosseriearbeiten werden nicht durchgeführt. Seine Niederlassungen fliegt der Däne mit dem eigenen Helicopter an. Jetzt will Pierre Legarth Lackierbetriebe in Deutschland kaufen.

Herr Legarth, was führt Sie zu uns nach Deutschland?

Pierre Legarth: Wir sind daran interessiert, bereits etablierte Autolackierbetriebe in Deutschland zu übernehmen, die sich an attraktiven Standorten befinden. Wie zum Beispiel in der Nähe von wichtigen Verkehrsknotenpunkten, an denen die Konzentration von Fahrzeugen besonders hoch ist.

Welche Betriebe haben Sie im Visier?

Pierre Legarth: Wir verbinden den Erwerb gerne mit dem wachsenden Generationswechsel unter deutschen Betriebsinhabern. Konkret bedeutet das: Der bisherige Inhaber kann weiterhin einige Jahre für die pierre Autolackierung GmbH tätig sein, um gemeinsam mit uns den weiteren Aufbau in Deutschland voranzutreiben. Unser Vorhaben ist bisher in Deutschland äußerst positiv aufgenommen worden. **Gibt es bereits konkrete Betriebsverkäufe an Sie?**

Pierre Legarth: Wir verhandeln bereits mit mehreren Autolackierbetrieben. Im Moment sieht es so aus, dass die ersten Niederlassungen im Herbst 2014 im Großraum Hamburg entstehen werden. Unser Ziel ist es, bis Ende 2015 fünf bis zehn Filialen in Deutschland zu eröffnen.

Wie werden Ihre Filialen ausgerichtet sein?

Pierre Legarth: Ich denke, dass unsere Niederlassungen sowohl Lackier- als auch Karosseriearbeiten anbieten werden, aber der Schwerpunkt wird ganz klar auf dem Lackieren liegen. Unsere Hauptkompetenz ist das Autolackieren, wir sind natürlich auch an Betrieben interessiert, die beides können.

Welche Kundengruppen wollen Sie ansprechen?

Pierre Legarth: In Skandinavien sind 95 Prozent unserer Kunden markengebundene Autowerkstätten, direkt für Privatkunden lackieren wir nicht. Unsere erste Priorität in Deutschland sind zunächst einmal die Autohäuser. **Schadensteuerer oder Versicherer haben Sie nicht im Blick?**

Pierre Legarth: Wir haben uns da noch nicht endgültig entschieden. Die Zukunft wird zeigen, ob die Schadensteuerer in Deutschland zu unserer Strategie gehören werden.

Für Ihr Vorhaben brauchen Sie viel Geld. Wie hoch ist Ihr Invest in Deutschland?

Pierre Legarth: pierre.dk Autolackierung A/S hat finanzkräftige Gesellschafter. Über die konkreten Zahlen für die geplanten, erheblichen Investitionen in Deutschland möchten wir zur Zeit noch nicht sprechen. Geplant ist ein kontrolliertes Wachstum. Darunter verstehen wir, dass jede einzelne Betriebsübernahme ab dem ersten Tag einen positiven Deckungsbeitrag erwirtschaften muss.

Der Wettbewerbsdruck in Deutschland ist groß. Wie wollen Sie sich im Markt behaupten?

Pierre Legarth: Ich denke, dass der Wettbewerbsdruck für Autolackierereien in Dänemark weltweit am größten ist. Unser erfolgreiches Geschäftskonzept basiert unter anderem auf Prozessoptimierung, Kostenanpassung, Skaleneffekten und der Fähigkeit, immer fristgerecht höchste Qualität zu liefern. Wir sind fest davon überzeugt, dass sich ein Geschäftskonzept für Autolackierereien, das sich bereits in Dänemark durchgesetzt hat, auch in Deutschland durchsetzen wird. Erste Priorität ist es, die höchste Lackqualität im Markt anzubieten, aber auch die Liefergarantie und der Preis sind in einer hart umkämpften Branche wie in Deutschland natürlich ganz wichtige Wettbewerbsparameter.

Vielen Dank für das Gespräch!

Luise Stepan