SCHADEN.NEWS









09.02.2017

K&L-BETRIEBE KÖNNEN VOM OLDTIMER-BOOM PROFITIEREN

Der Old- und Youngtimer-Markt wird seit Jahren größer. „Als ein klarer Trend zeigt sich, dass die Nachfrage insbesondere nach Youngtimern aus Mitte der 1980er bis Anfang 2000 stark zunimmt“, weiß Frank Wilke, Geschäftsführer von classic-analytics und ergänzt: „Der durchschnittliche Preis für die Anschaffung eines Old- oder Youngtimers lag 2016, wie schon im Jahr zuvor, bei etwa 15.000 Euro.“

MIT DEM OLDTIMER-GESCHÄFT STEUERN INHABER DIE AUSLASTUNG

Der Wiederaufbau historischer Fahrzeuge, so ist sich ZKF-Präsident Peter Börner sicher, ist ein lohnendes und vor allem wachsendes Geschäftsfeld. So eröffnete der Verbandspräsident den ersten „Oldtimer-Kongress Recht und Schaden“ in Friedberg im vergangenen Jahr mit der Einschätzung: „Oldtimer sind eine sehr gute Möglichkeit, neben der täglichen Unfallreparatur ein zweites Standbein mit dauerhafter Auftragslage zu entwickeln.“ Zudem hob Peter Börner hervor, dass bei der Reparatur von Old- und Youngtimern die Auslastung im Betrieb auf einem stabilen Niveaus gehalten werden könne. Denn anders als bei Alltagsfahrzeugen, spiele der Faktor Zeit für Kunden eine eher untergeordnete Rolle.

OLDTIMER-FANS SIND POTENTIELLE KUNDEN

Selbst bei der Akquise neuer Kunden profitieren Karosserie- und Lackierbetriebe: So stehen hinter jedem Oldtimer meist zwei oder mehr Fahrzeuge, die dann auch ihren Weg in den Betrieb finden könnten. Indes geht aus einer Studie hervor, dass Oldtimer-Besitzer pro Jahr zwischen 1.600 und 4.000 Euro in den Wiederaufbau ihres Fahrzeugs investieren.

WAS SIND DIE HERAUSFORDERUNGEN EINER RESTAURIERUNG?

Die besonderen Materialstrukturen historischer Fahrzeuge erfordern spezielles Know-how bei der Restaurierung. Um Lack und Rost zu entfernen, wird als erstes entlackt (z. B. durch Trockeneis-, Glasperl- oder Sandstrahlen). Um den Altlack zu beseitigen kann auch abgeflammt oder geschliffen werden. Unterschiede zu heutigen Modellen gibt es beim Lackaufbau“, weiß Jörg Sandner, Trainingsleiter bei Spies Hecker. „Das liegt daran, dass ältere Stahltypen besonders rostanfällig sind.“ So weist der Experte daraufhin, dass für die Grundierung vorbereitete Flächen bei längerer Standzeit erneut geschliffen und gereinigt werden sollten, da sich sehr schnell neue Roststellen bilden.

EMPFEHLUNGEN FÜR DEN LACKAUFBAU

Um Korrosionsschutz sicherzustellen, wird vor Beginn der Spachtelarbeiten, z. B. bei Spies Hecker Produkten, mit Priomat Wash Primer 4075 grundiert und Permasolid HS Vario Füller 8590 appliziert. Alle Arbeiten sind mit Handschuhen auszuführen, da durch Handschweiß sofort ein Elektrolyt entsteht und sich Rost bildet. „Eine perfekte Vorbereitung ist entscheidend, um die Qualität des Lackaufbaus zu gewährleisten“, betont der Trainingsleiter. Zum Spachteln wird Raderal IR Premium Spachtel 2035 eingesetzt. Für eine einschichtige Decklackierung kommt Permasolid HS Autolack 275, bei zweischichtigem Lackaufbau Permahyd Basislack 280/285 und Permasolid HS Klarlack zum Einsatz.

VERBÄNDE UNTERSTÜTZEN K&L-BETRIEBE

Der Schwerpunkt des Zentralverbandes Karosserie- und Fahrzeugtechnik liegt bei historischen Fahrzeugen im Bereich Wiederaufbau und Restaurierung. Damit ist der ZKF für K&L-Betriebe der erste Anlaufpunkt bei der Restaurierung von Old- und Youngtimern.

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe ZDK, dessen Fokus auf der Werterhaltung der Automobile liegt, und der ZKF haben gemeinsam einen Kriterienkatalog entwickelt, nachdem Betriebe als „Fachbetrieb für historische Fahrzeuge“ zertifiziert werden. Mit dem nach erfolgreicher Prüfung vergebenen Fachbetriebszeichen kann der Betrieb aktiv werben und sich als Oldtimer-Fachbetrieb im Markt positionieren. Zudem werden zertifizierte Betriebe beim ZKF und dem ZDK in einer Datenbank geführt.

Hierbei weist Andrea Zeus vom ZDK darauf hin, dass einige Teilehersteller zur Sicherstellung der Reparaturqualität Ersatzteile nur an Betriebe abgeben, die als zertifizierter Fachbetrieb in der Datenbank enthalten sind. Für die keineswegs immer leichte Beschaffung wichtiger Ersatzteile verweist Andrea Zeus jedoch auf ein funktionierendes Netzwerk. „Dazu gehört auch, Aufträge an Partnerwerkstätten abzugeben. Denn nur die wenigsten Betriebe können alle Aufgaben einer Fahrzeugrestaurierung selbst ausführen.“

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG

Mit dem Wiederaufbau von Old- und Youngtimern können sich Betriebe breiter aufzustellen und für eine bessere Auslastung sorgen. Und das auch zukünftig. So schätzt classic-analytics Experte Frank Wilke die Marktentwicklung positiv ein und hebt hervor: „Das Interesse an historischen Fahrzeugen geht weg vom reinen Sammeln hin zu jüngeren Modellen, die von ihren Besitzern mit Begeisterung gefahren werden. Außerdem zeigt sich, dass sich Oldtimer-Fans ihren Autotraum immer früher erfüllen, indem sie sich für einen bezahlbaren Youngtimer entscheiden.“