



15.01.2025

COLORMOTION: NETZWERK INTEGRIERT CLASSIC CAR COLORS-BETRIEBE UND BAUT POSITIONIERUNG AUS

Trotz der aktuell hohen Auslastung vieler K&L-Betriebe und der allgemeinen Antriebstransformation bleibt das Geschäft mit Classic Cars lukrativ – wenn man es richtig angeht. Unterstützung erhalten Betriebe dabei von der Reparaturlackmarke Glasurit und ihrem Netzwerk ColorMotion. Für eine noch stärkere Positionierung werden die Classic Car Colors-Betriebe nun in das Netzwerk von ColorMotion integriert, wie ColorMotion-Netzwerkleiter Dennis Friedag und Classic Car-Experte Jürgen Book, der nach seiner Pensionierung weiterhin als Berater fungiert, im Interview verraten.

Herr Friedag, Herr Book, seit 2021 unterstützt das Werkstattnetz ColorMotion die Betriebe verstärkt im Classic Car-Segment. Nun sollen die Aktivitäten mit der Integration von Classic Car Colors gebündelt werden. Warum? __Jürgen Book: __Seit 2007 stellt Glasurit mit Classic Car Colors einerseits umfassende Services rund um die Farbtonfindung und Lackierung von Young- und Oldtimern zur Verfügung sowie andererseits eine umfangreiche Datenbank mit historischen Farbtönen, die ihresgleichen sucht. Gleichzeitig sind in dem Netzwerk rund 100 Betriebe aus ganz Deutschland beheimatet, die die professionelle Restaurierung und Instandsetzung von Classic Cars anbieten. In der Klassikszene haben wir damit einen hohen Bekanntheitsgrad erworben. Diese einzigartige Kompetenz wollen wir jetzt unter dem Dach von ColorMotion vereinen.

Dennis Friedag: Genau darum geht es. Wir wollen unser Netzwerk weiter professionalisieren und ausbauen. Dafür haben wir in den letzten Jahren viele exklusive Partnerschaften in die Wege geleitet, um u.a. auch die Classic-Betriebe bei den Herausforderungen, die das Geschäftsfeld mit sich bringt, tatkräftig zu unterstützen. Die Integration des bisherigen Classic Car Colors-Netzwerkes war dabei ein logischer Schritt und steht nun kurz vor dem Abschluss.

Welche Partnerschaften bestehen denn aktuell? Jürgen Book: Expertise ist gesuchter denn je, und das überzeugt viele in der Klassikszene bekannte Unternehmen und Institutionen. Seit 2016 sind wir exklusiver Lackpartner des Oldtimer-Weltverbandes FIVA, kooperieren zudem eng mit dem ADAC als nationaler Vertreter der FIVA. Auch Classic Data und GTÜ Classic gehören zu den langjährigen Partnern. Mit der Belmont Oldtimerversicherung und OCC haben wir zudem die zwei namhaftesten Spezialversicherer im Classic Car-Segment für eine Zusammenarbeit gewinnen können, die gern auf die Betriebe in unserem Netzwerk verweisen. Wichtig ist zu sagen das all dies exklusive Kooperationen sind, also unsere Mitgliedsbetriebe von diesem Alleinstellungsmerkmal profitieren können.

Dennis Friedag: Ganz neu dürfen wir nun auch die exklusive Partnerschaft mit der EUCON GmbH – dem Weltmarktführer für Fahrzeugteile-Daten – verkünden. Diese Kooperation ist vor allem mit Blick auf Kalkulation sowie die Beschaffung von Ersatzteilen von unschätzbarem Wert für unsere Betriebe. EUCON verfügt unter anderem über Spezialsektionen für Reifen und Lacke – hier finden sich exklusiv Farbton-Informationen von Glasurit. Zudem besteht eine Partnerschaft zwischen EUCON und der DAT mit Silver DAT Classic. Damit schließt sich für die Betriebe eine große Lücke.

Parallel dazu bietet ColorMotion weiterhin spezielle Seminare im Classic-Bereich an. Welche Neuerungen gibt es diesbezüglich? Dennis Friedag: Prinzipiell sind wir bestrebt, unseren Partnerbetrieben so viel Rüstzeug wie möglich an die Hand zu geben. Dabei gilt: Je konkreter, desto besser. Das ist auch deshalb so wichtig, um einen einheitlichen Qualitätsstandard innerhalb des Netzwerkes gewährleisten zu können. Deswegen legen wir allen Betrieben im Zuge der Integration von Classic Car Colors ans Herz, die zwei speziellen Schulungen zu besuchen.

__Jürgen Book: __Die Schulungen mit starkem Workshopcharakter sind dabei keineswegs nur etwas für Neulinge im Segment. Im Gegenteil, auch für erfahrene Betriebe bieten sie Mehrwerte – das wurde uns bereits mehrfach von Teilnehmern bestätigt. Das Classic Business-Seminar richtet sich gezielt an Unternehmer. Hier geht es schlicht darum, wie man in diesem Segment Geld verdient. Wichtige Elemente sind das Verständnis konkreter Marktzahlen, das Aufspüren von Renditefallen, Rechts- und Versicherungsfragen und die Onlinepräsenz. Im Seminar Classic Technik lernen erfahrene Fahrzeuglackierer u.a. sehr spezielle Reparaturtechniken, wie das Anpassen an gealterte Oberflächen, das Finden von Originalfarbtönen und die Qualitäts-Lackaufbauten mit chromatfreien Grundmaterialien. Ein besonderer Fokus liegt in Techniken zum möglichst abtragsfreien Polieren gealterten Flächen und damit dem Erhalt von Altlackierungen. Absolutes Spezialwissen.

Welche Pläne haben Sie für das kommende Jahr? Dennis Friedag: Jürgen Book steht uns weiterhin beratend zur Seite. Darüber sind wir sehr dankbar, denn seine Expertise ist für das Netzwerk von hohem Wert. Darüber hinaus setzen Glasurit und ColorMotion auch im nächsten Jahr einen Schwerpunkt in der Jugendförderung, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. In diesem Rahmen planen wir unter anderem Restaurationsprojekte mit Jugendlichen, ähnlich dem Busprojekt Josefine 2020.

__Jürgen Book: __Unabhängig davon sind wir jederzeit offen für neue Partnerschaften, forcieren diese aber nicht aktiv. Glasurit hat sich im Classic-Segment stark positioniert und geht mit der Professionalisierung seines Netzwerkes einen weiteren Schritt Richtung Zukunft. So ein Netzwerk ist im Markt einzigartig!

Vielen Dank für das Gespräch!

Carina Hedderich