SCHADEN.NEWS

08.10.2025

REGIONAL VERWURZELT UND VERNETZT – TONI MICHELS ERFOLGSSTRATEGIE

Wer Toni Michel in seinem Betrieb besuchen will, muss einen steilen Hang hinauffahren. Denn die Werkstatt des 39-Jährigen liegt auf einem Berg im beschaulichen Cotta bei Pirna, in der malerischen Sächsischen Schweiz. Von der Lackiererei Michel sind es 16 Kilometer bis zur tschechischen Grenze und rund sieben Kilometer bis zur Autobahnauffahrt auf die A17. „Unsere Gegend ist sehr ländlich“, erklärt Toni Michel. Genau darauf ist sein Lackierbetrieb jedoch eingestellt.

ERST GASTRONOM, DANN FAHRZEUGLACKIERERMEISTER

Die Lackiererei hat Tonis Vater Helfried, der von allen im Betrieb „der Senior“ genannt wird, 1987 gegründet. Noch heute packt er im Familienunternehmen mit an. 2012 hat Helfried Michel die Unternehmensführung an seinen Sohn übergeben. Dabei war diese Entwicklung lange Zeit gar nicht so klar. „Eigentlich habe ich meine erste Ausbildung in der Gastronomie gemacht. Als sich herausgestellt hat, dass ich den Betrieb doch übernehmen würde, habe ich noch eine Ausbildung als Fahrzeuglackierer absolviert.“ Und zwar als bester im Kammerbezirk Dresden. Es folgte der Meisterbrief 2012 – danach fühlte er sich selbst bereit für die Übernahme.

EINSATZ MIT HERZBLUT

Diese kurze Anekdote zeigt: Wenn Toni Michel etwas anpackt, dann mit vollem Einsatz. Er ist kein Mensch für halbe Sachen. Dennoch bleibt er auf dem Boden der Tatsachen. Das Grundstück, auf dem sein Betrieb steht, ist unverschuldet – und dieser Fakt ist ihm wichtig. Genauso wichtig wie gesundes Wachstum. In seinem Lackierbetrieb arbeiten acht Fachkräfte, die zwischen sechs und zehn Fahrzeuge pro Woche instandsetzen. Schritt für Schritt baut Toni Michel den historisch gewachsenen Betrieb zudem weiter aus – kein leichtes Unterfangen, denn Gebäude und Grundstück lassen nur bedingt Umbauten zu. Dennoch: vor zwei Jahren wurde der Annahme-Bereich komplett erneuert, zudem ist der Betrieb auf dem Weg, papierlos zu werden. Prozesse werden fortlaufend hinterfragt und optimiert. Nächstes großes Etappenziel ist laut dem jungen Inhaber eine weitere Lackierkabine.

STANDBEINE PKW- UND INDUSTRIELACKIERUNG

Sein Geschäftsmodell hat Toni Michel jeweils rund zur Hälfte auf das Pkw-Geschäft und auf die Industrielackierung ausgerichtet. In großen Stückzahlen lackiert er beispielsweise Kameraverkleidungen für Züge, aber auch andere große und kleine Aufträge. Neben der Pkw-Kabine hat er noch eine hohe Kabine für Industrieprojekte. Beim Lack setzt der Fahrzeuglackierermeister übrigens auf Altbewährtes: „Die Reihe 90 von Glasurit ist für unser Team seit Jahren eine sichere Bank“, erklärt der Inhaber.

KUNDENKREIS NOCH RELATIV UNABHÄNGIG VON STEUERERN, TENDENZ STEIGEND

Im Unfallschadengeschäft bearbeitet die Lackiererei Michel vorranging Autohaus- und Flotten- sowie Privatkunden. „Unser Steuerungsanteil ist geringer“, berichtet Toni Michel. „Gerade in dieser Gegend mussten wir schon immer sehr flexibel sein. Daher war es noch nie mein Ziel, mich mit meinem Betrieb zu sehr von der Steuerung abhängig zu machen“, begründet er seine Entscheidung. Allerdings sieht der Inhaber die Schadensteuerung perspektivisch als Teil einer gesunden Mischung seines Kundenkreises.

TEAM SETZT AUF REGIONALE KREISLAUFWIRTSCHAFT

Überhaupt: Durch Marketing und eine große Präsenz in der Region sei die Steuerung für ihn zwar wichtig, aber nach wie vor ein Teilgeschäft. „Aus der Gastro habe ich meine Kontaktfreudigkeit. Ich bin immer bestrebt, Netzwerke zu bilden. Andere Betriebe in der Region sehe ich nicht als Konkurrenz, sondern als Bereicherung und versuche Kooperationen mit ihnen einzugehen, die allen Seiten nützt“, erklärt er im Gespräch mit schaden.news, dass ihm regionale Kreislaufwirtschaft wichtig ist.

EIN FREUND DES NETZWERKENS

Mit den Menschen reden, Kontakte knüpfen, das liege dem jungen Betriebsinhaber. Zudem ist Toni Michel im Gesellenausschuss der Handwerkskammer Dresden aktiv und engagiert sich auch in der Landesfachgruppe Farbe Sachsen. Auf Branchenveranstaltungen, wie beispielsweise bei ColorMotion-Events oder den Würzburger Karosserie- und Schadenstagen, trifft man den umtriebigen Unternehmer häufig an, gern mit einem Beutel Äpfel vom eigenen Grundstück, die der 39-Jährige manchmal als Icebreaker verschenkt.

AUTOHAUS-ZUKAUF: „NOCHMAL VON VORN ANGEFANGEN“

Vor rund drei Jahren ist Toni Michel einen weiteren großen Schritt gegangen. Im benachbarten Berggießhübel, gleich neben dem dortigen Besucherbergwerk, hat er ein Autohaus übernommen. „Hier habe ich mit meinem Team noch einmal neu angefangen“, erinnert er sich. Inzwischen haben sich die Abläufe an beiden Standorten eingespielt: Neben den Verkaufsräumen befindet sich nebenan auch eine Werkstatt mit Karosserieabteilung mit ebenfalls insgesamt acht Mitarbeitern. An dieser baut Toni Michel noch fleißig. Aus der Karosserieabteilung werden Aufträge nach Cotta zum Lackieren verbracht und umgekehrt. „So kann ich Kompetenzen bündeln und den Autofahrern Service aus einer Hand anbieten“, erklärt er im schaden.news-Gespräch.

ZIEL: GESUNDES WACHSTUM

Das Autohausgeschäft läuft seiner Einschätzung nach ebenfalls gut. Rund drei bis vier Fahrzeuge verkauft Toni Michel pro Monat – sowohl gebrauchte als auch neue. „Das ist ein guter Teil der gesunden Mischung“, erklärt Toni Michel. Denn er will gesund wachsen, betont er noch einmal.

Ina Otto