

SERVICE FÜR YOUNG- UND OLDTIMER

Ertragschancen erkennen

Das Werkstattgeschäft mit den Classic Cars ist lukrativ: Der Fahrzeugbestand wächst. Die Begeisterung und Ausgabenbereitschaft für die historischen Autos ist groß. Doch wer in das Geschäft einsteigen will, muss seinen Markt genau analysieren.

Für jeden zweiten Deutschen sind Oldtimer „Sympathieträger“ und „technisches Kulturgut“. Zwei Drittel der männlichen Autofahrer freuen sich, wenn sie die in die Jahre gekommenen Autos auf der Straße sehen. Diese Marktforschungsergebnisse des Allensbacher Instituts zeigen die starke Faszination der Verbraucher für die historischen Fahrzeuge.

Wie interessant das Werkstattgeschäft mit den insgesamt 7,8 Millionen Classic Cars ist, dokumentiert die Studie „Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer 2015“ der BBE Automotive. Nach Schätzungen der Kölner Marktanalysten beträgt das Marktvolumen rund 16,4 Milliarden Euro – ohne Kosten für den Fahrzeugkauf, Kraftstoff und die Kfz-Steuer. Bis 2020 sollen es dann etwa zehn Millionen Young- und Oldtimer sein, die auf ein „breites Bevölkerungsinteresse“ stoßen, prognostiziert die BBE. „Dieser Markt bietet auch für Neueinsteiger aus dem Kfz-Gewerbe attraktive Betätigungsfelder und Ertragschancen“, erläutert Gerd Heinemann, Geschäftsführer der BBE und Autor der Studie.

Rund 38 Prozent der markengebundenen und freien Kfz-Betriebe offerie-



Bereits 38 Prozent der Kfz-Betriebe bieten ihren Kunden Wartungs- und Reparaturarbeiten für Young- und Oldtimer an. Neueinsteiger sollten ihre Marktchancen exakt analysieren.

ren ihren Kunden bereits Wartungs- und Reparaturarbeiten für Young- und Oldtimer. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kzf-be-

trieb«. Auf die Frage „Sehen Sie in den Classic Cars einen Sympathie- und Imagerträger für Ihr Unternehmen?“ antworteten zwei Drittel der Vertragshändler und die Hälfte der Inhaber von Freien Werkstätten mit „Ja“. Auch sie sind wie viele Verbraucher von den historischen Autos stark beeindruckt.

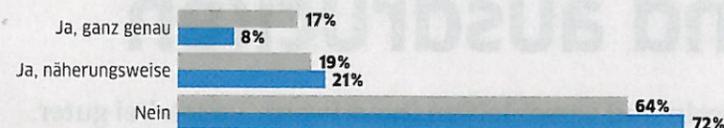
Dass man mit Serviceangeboten für ältere Fahrzeuge Geld verdienen kann, zeigen die folgenden Befragungsergebnisse: Bei 64 Prozent der Markenwerkstätten und 49 Prozent der unabhängigen Kfz-Betriebe beträgt der Ertragsanteil am gesamten Werkstattgeschäft bis zu fünf Prozent und bei jeweils jedem fünften Befragten zwischen elf und 15 Prozent.

Unterschiedliche Zielgruppen

Wer sein Servicegeschäft mit den Klassikern ausbauen möchte, sollte seinen regionalen Markt und seine

Werkstattpotenzial

Kennen Sie das Potenzial an zugelassenen Young- und Oldtimern in Ihrem Einzugsgebiet?



Die große Mehrheit der Befragten kennt ihr Servicepotenzial nicht. Eine Potenzialanalyse macht deutlich, ob der Einstieg in das Young- und Oldtimergeschäft sinnvoll ist.

Quelle: »kzf-betrieb« kzf-betrieb

Zielgruppen genau analysieren. Die BEE unterscheidet zwischen drei Marktsegmenten:

- „Echte Oldtimer“, 30 Jahre und ältere Fahrzeuge, mit und ohne H-Kennzeichen,
- „Youngtimer Daily Use“, die noch täglich in Benutzung und zwischen 15 und 29 Jahre alt sind und
- „Youngtimer Freizeit“, die ihre Besitzer nur für private und entspannte Touren bei schönem Wetter nutzen.

Statistisch ist der Besitzer eines Oldtimers 54 Jahre alt. Für Reparaturen und Restaurierungsarbeiten gibt er im Jahr 3.952 Euro aus. Anfahrten von rund 60 Kilometern zur nächsten Fachwerkstatt sind für ihn okay. Allerdings macht es ihm auch Spaß, an seinem liebsten Kind selbst

„Das attraktive Segment der 15 Jahre alten und älteren Fahrzeuge wurde in der Kfz-Branche bisher unterschätzt.“

Gerd Heinemann, BBE Automotive

zu schrauben. Der finanzielle Aufwand für die Ersatzteilebeschaffung gerät dabei oftmals in den Hintergrund. Auffällig ist im Oldtimersegment, dass 28 Prozent der Fahrzeughalter anfallende Wartungs- und Reparaturarbeiten an spezialisierte Klassikwerkstätten vergeben. Nur fünf Prozent fahren zur Inspektion oder Instandsetzung in einen Fabrikatsbetrieb.

Von den Youngtimern im Daily Use (Alltagsgebrauch) gibt es knapp fünf Millionen. Die Halter dieser Autos zahlen für Inspektionen und Instandsetzungsarbeiten jährlich 756 Euro und fahren überwiegend zu Freien Werkstätten. Gut ein Drittel der alltagstauglichen Youngtimer haben mehr als 200.000 Kilometer auf dem Tacho.

Die Besitzer von Freizeit-Youngtimern sind überwiegend männlich, durchschnittlich 45 Jahre alt und haben in ihrem Haushalt meist noch wei-

tere Fahrzeuge. Ihre Jahresfahrleistung liegt bei 6.900 Kilometern. Sie bevorzugen Kurzreisen, Sternfahrten oder Rallyes mit Gleichgesinnten. Für Wartungen, Reparaturen, Zubehörartikel und die Pflege ihrer Liebhaberstücke geben sie rund 1.568 Euro pro Jahr aus und akzeptieren Anfahrten zu ihren Werkstätten von circa 40 Kilometern.

Neben den unterschiedlichen Zielgruppen müssen die Unternehmen das Servicepotenzial in ihrem regionalen Markt kennen. Denn erst eine detaillierte Bestandsaufnahme im Einzugs-

gebiet der Werkstatt deckt mögliche Ertragschancen auf. Eine Potenzialanalyse nach den Postleitzahlen zeigt, ob eine Marktbearbeitung und werbliche Serviceangebote sinnvoll sind oder nicht. Der Erfolg oder Nichterfolg im Young- und Oldti-

mergeschäft wird zudem von der Anzahl weiterer Mitbewerber beeinflusst. „Als Platzhirsch lebt es sich natürlich leichter“, sagt Gerd Heinemann und rät: „Im eigenen Gebiet sollte man sich auf bestimmte Altersgruppen, Marken oder Modelle spezialisieren.“

NORBERT RUBBEL

NOCH FRAGEN?

Norbert Rubbel, Redakteur

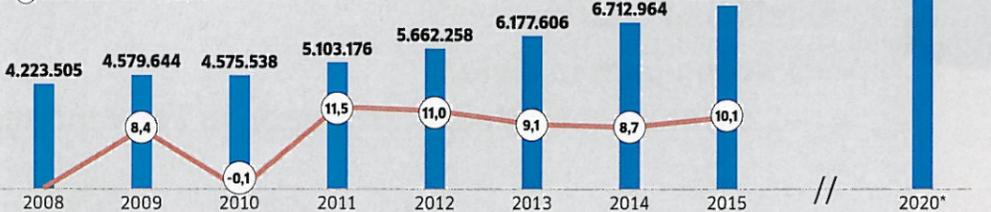


„Einen pauschalen Oldtimermarkt gibt es nicht. Der Markt für Classic Cars besteht aus verschiedenen Segmenten und Zielgruppen. Die Kfz-Betriebe müssen diese unterschiedlich bearbeiten.“

0931/418-2634
norbert.rubbel@vogel.de

Entwicklung Bestand Classic Cars

○ Wachstum in Prozent



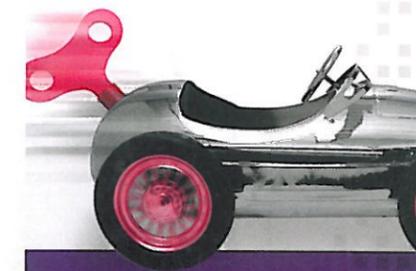
Der Fahrzeugbestand im Young- und Oldtimermarkt ist 2015 gegenüber dem Vorjahr um 10,1 Prozent gewachsen. 2020 rechnet die BBE mit etwa zehn Millionen Classic Cars.

Quelle: BBE/KBA *BBE-Prognose

kzf-betrieb

BANK11

Die Autobank



Durch die Bank mob

Günstig. Persönlich. Händlern

Infotext 02131 6098

www.bank11