

Fragen an ...



**Lars Kammerer, Leiter Marketing und verantwortlich für „TÜV SÜD Classic“**

**Was raten Sie Neueinsteigern, die sich ein Classic-Fahrzeug zulegen möchten?**

Neueinsteiger sollten sich vor dem Kauf zuerst über ihre Motive und Bedürfnisse im Klaren sein: Was kann und will ich mir leisten? Bin ich eher der „Schraubertyp“, der selbst restauriert und repariert. Bin ich der „Fahrer“, der Wartung und Reparatur/Restauration der Werkstatt überlässt? Wie groß ist mein Budget? So vielschichtig die Modelle, Baureihen und Baujahre bei Classic Cars sind, so vielschichtig sind die Absichten der Käufer. Eines sollte allerdings klar sein: Leidenschaft sollte vorhanden sein, denn wer auf eine reine Wertanlage spekuliert ist nicht gut beraten.

**Sind denn verfügbare Preis- und Bewertungslisten eine Hilfe für Laien?**

Preis- und Bewertungslisten geben einen ersten Eindruck, in welchem Rahmen man sich bewegt. Über den tatsächlichen Fahrzeugzustand sagen sie nichts aus – und dieser ist bei Klassikern entscheidend. Die angebotenen Fahrzeuge, die Kaufbedingungen und der Zustand jedes einzelnen Klassikers ist zu individuell, um hier nach Liste zu gehen. Ein Zustands- und Wertgutachten von den TÜV SÜD Classic-Experten kann helfen, einen tatsächlichen Eindruck vom Fahrzeug zu bekommen.

**Welche Hilfestellung erhalten Werkstätten von TÜV SÜD, die in dem Bereich Classic arbeiten möchten?**

TÜV SÜD Classic bietet Werkstätten beim Einstieg in das Oldtimergeschäft neben Tipps und Tricks eine klare Übersicht der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Classic Car Business. Das „Magische Dreieck“ hilft bei der Risikobewertung vor einem Einstieg ins Classic Car Business. Selbstverständlich bieten die Classic-Experten auch eine entsprechende Fachberatung an. Wenn sich die Werkstatt für den Einstieg entschieden hat, kann sie sich als TÜV SÜD Classic-Fachbetrieb zertifizieren lassen.

RETRO CLASSICS 2016

# Die Preisspirale dreht sich weiter

Für Liebhaber von Old- und Youngtimern ist die Messe RETRO CLASSICS in Stuttgart ein besonderes Highlight. Die Spezialisten von TÜV SÜD Classic waren vom 17. bis 20. März in Stuttgart mit einem eigenen Stand vertreten. „Der von der Messe kommunizierte Besucherrekord von über 90.000 Fach- und Publikumsbesuchern war auf dem TÜV SÜD Classic-Stand deutlich spürbar. Die Resonanz war überwältigend“, bilanziert Lars Kammerer, Leiter Marketing und verantwortlich für TÜV SÜD Classic und den Messeauftritt.

Viele Besucher haben sich bei den Experten von TÜV SÜD umfassend zum Hauptthema Wertgutachten und der aktuellen Marktlage informiert. Fragestellungen in Bezug auf H-Kennzeichen, Zulassungen, Schadensgutachten, Wiederaufbaugutachten, Import von Klassikern sowie zur Hauptuntersuchung wurden am Stand kompetent vom TÜV SÜD Classic-Team beantwortet. Der Trend der letzten Jahre zu weiter steigenden Preisen für einige begehrte Modelle wird sich laut TÜV SÜD auch in diesem Jahr fortsetzen. Wie sich Volumenmodelle entwickeln, bleibt abzuwarten. Die Gründe für den Wertanstieg sind vielschichtig, aber – nach den Marktgesetzen – ganz einfach zu erklären. „Seit über zehn

Jahren steigt Jahr für Jahr das öffentliche Interesse der Bevölkerung an klassischen Automobilen. Old- und Youngtimer sind ‚Hip‘, erklärt Lars Kammerer. Das zeige unter anderem auch die steigende Anzahl von H-Zulassungen in der Statistik des Kraftfahrtbundesamtes (KBA). Ein weiterer Einflussfaktor sind die derzeit niedrigen Zinsen. „Geld ist vorhanden und neben dem Immobilienmarkt wird – bei ausgewählten Modellen und Baureihen – auch zunehmend in ‚Garagengold‘ investiert“, stellt Classic-Experte Kammerer fest. Vor allem bei „schwäbischen“ Klassikern seien hier in verschiedenen Sparten steigende Preise zu verzeichnen. Kammerer: „Das ist kein Wunder, denn das Angebot ist begrenzt und Fahrzeuge, die in Sammlungen verschwinden, sind dem Markt entzogen.“ Auch viele Werkstätten entdecken das Classic-Segment als lukrative Geschäftsmöglichkeit. Vor dem Einstieg in das Restaurations- und Reparaturgeschäft mit Oldtimern sollte jedoch die sorgfältige Analyse der Marktchancen stehen. Mit Rat und Tat stehen die Experten von TÜV SÜD Classic als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Eine Beratung durch Kenner des Marktes sollte in jedem Fall vor einer möglichen Investition stehen.



Foto: TÜV SÜD

**Publikumsmagnet: Die Live-Fahrzeugaufbereitung am Stand von TÜV SÜD Classic**

## Wechsel in der Geschäftsführung

Andreas Schreiber (39) wurde in die Geschäftsführung der TÜV SÜD Car Registration Services GmbH berufen. Er übernimmt das Ruder vom langjährigen Geschäftsführer Dr. Roland Vogt, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt. Partner in der Geschäftsführung bleibt Karsten Storch. „Mit seinen Erfahrungen bei TÜV SÜD, vor allen Dingen auf dem Gebiet Car Management, ist er genau der richtige Mann für diese Position“, unterstreicht Axel Bischopink, Geschäftsführer der TÜV SÜD Auto Plus GmbH, zu deren Geschäftsbereich die TÜV SÜD Car Registration Services gehört. Der erfahrene Auto-Mann ist seit

2005 für TÜV SÜD tätig – darunter in unterschiedlichen Führungspositionen. Bereits seit Mitte 2015 zeichnet er verantwortlich für das operative Geschäft in den Bereichen Car Management und Car Registration, wofür er auch weiterhin zuständig sein wird. In seiner neuen Position will Schreiber vor allem die Flotten ins Visier nehmen: „Unsere Registrierungsservices sind gerade für die Betreiber großer Fuhrparks interessant. Wir bieten ihnen dafür den gesamten Service aus einer Hand. Auf dieser Basis wollen wir das Geschäftsfeld weiter ausbauen“, sagt Schreiber zu seiner neuen Hauptaufgabe bei TÜV SÜD.



Andreas Schreiber ist neues Mitglied in der Geschäftsführung der TÜV SÜD Car Registration Services.

### Koppelmanns Kolumne



Michael Koppelman, Leiter Geschäftsfeld Consulting bei TÜV SÜD

#### Erfolgsfaktor Zeitmanagement

Schon seit Jahren steigen die Stundenverrechnungssätze nicht im gleichen Verhältnis wie die Betriebskosten im Kfz-Betrieb. Daher wird es immer wichtiger, die Prozesse im täglichen Betriebsablauf zu optimieren. Strikte Zeitvorgaben der Hersteller bei Garantiarbeiten, Vorgaben in der Zusammensetzung von Inspektionspaketen sowie Preisvorgaben der Versicherungen in der Schadensteuerung zwingen die Betriebe zur konsequenten Umsetzung optimierter After-Sales-Prozesse.

Ob ein bestimmter Stundenverrechnungssatz betriebswirtschaftlich noch rentabel ist, hängt von vielen Faktoren ab. Zeitoptimiertes Arbeiten ist ein besonders wichtiger Stellhebel. Schon in der telefonischen Terminvergabe liegt ein hohes Potenzial, um bei einem Werkstattauftrag Zeit zu sparen. Es lohnt sich, nach Abgleich der Kunden- und Fahrzeugdaten auch ein besonderes Augenmerk auf den Wortlaut der durch den Kunden geäußerten Beanstandung zu legen. Je mehr Informationen an dieser Stelle erfasst werden können, desto zielgerichteter kann die Arbeitsvorbereitung umgesetzt werden. Das zahlt sich später auch im Annahmeprozess aus, der im Beisein des Kunden zielgerichteter durchgeführt werden kann. Die gezielte Arbeitsvorbereitung hat noch einen positiven Effekt: Wenn der Mechaniker weiß, was er zu tun hat, verringert sich der Anteil nicht verrechenbarer Leistungen, der Produktivitätsfaktor der Mitarbeiter steigt. Die Terminvereinbarung ist ein weiterer wichtiger Schlüsselpunkt. Je besser die Terminverzerrung durch eine konkrete Terminvorgabe an den Kunden gelingt, desto geringer ist der selbstproduzierte Stressfaktor. Wenn nur vier von zehn Kunden dem vorgegebenen Terminvorschlag folgen, liegt die betriebliche Erfolgsquote bei 40 Prozent. Das heißt konkret: Der Serviceberater kann mit vier Kunden einen effektiveren Annahmeprozess gestalten.

#### TÜV SÜD-Kontakt

##### TÜV SÜD Auto Service

Philip Puls  
Tel. 0 89/57 91-23 20, Fax -23 81  
philip.puls@tuev-sued.de

##### TÜV SÜD Auto Partner

Thomas Gensicke  
Tel. 07 11/72 20-84 73, Fax -84 88  
thomas.gensicke@tuev-sued.de

##### Zentraler Vertrieb

Tel. 07 11/7 82 41-2 46  
vertrieb-as@tuev-sued.de

#### SCHEINWERFERPRÜFUNG

## Info-Broschüre

Die neue HU-Scheinwerfer-Prüfrichtlinie stellt bestimmte Mindestanforderungen an den Prüfplatz in den Werkstätten. Laut Einschätzung von TÜV SÜD erfüllen 70 bis 80 Prozent der Betriebe die Anforderungen an den Prüfplatz derzeit nicht. TÜV SÜD hat einen Infolyer zur neuen Scheinwerfer-Prüfrichtlinie erstellt. Er kann unter [as-marketing@tuev-sued.de](mailto:as-marketing@tuev-sued.de) bestellt werden.