

BETRIEBSGRÜNDUNG

Am Anfang war es Klinkenputzen

Man kann das als kleine Erfolgsgeschichte bezeichnen, wenn es zwei Freunde von der Waschstraße zum eigenen Aufbereitungsbetrieb schaffen.

Sie verstehen sich als Dienstleister, der immer eine Lösung für Kunden parat hat. Ganz gleich ob Aufbereitung, Beulendoktor, Spot-Repair oder Felgenreparatur – die beiden Geschäftsführer Mehran Alipour und Mohammad Teymourian sind erst dann zufrieden, wenn es der Auftraggeber ebenfalls ist. Dass ihre Geschichte seit dem Sprung in die Selbstständigkeit vor drei Jahren wie eine echte Erfolgsgeschichte klingt, ist wohl diesen Tugenden zu verdanken. Angefangen hat es mit Klinkenputzen, erinnert sich Mehran Alipour bei einem Besuch vor Ort: „Am Anfang war es wirklich hart, wir beide haben in einer angemieteten Halle Autos im Akkord gereinigt, um unsere Kosten zu decken.“ Kunden waren kleinere Autohändler, die sich oft durch schlechte Zahlungsmoral auszeichneten. „Wir mussten Masse machen, um über die Runden zu kommen“, erklärt der erst 28-jährige Jung-



Mehran Alipour (rechts) und Mohammad Teymourian hatten den Mut zur Selbständigkeit.

chef, der ebenso wie sein Kompagnon als Kind mit den Eltern aus dem Iran nach Deutschland gekommen ist.

Aufbereitung beim Kunden

Jetzt, drei Jahre später, steht der Betrieb ganz anders da: Pro Jahr macht AP Optik 700.000 Euro Umsatz und beschäftigt 25 bis 30 Mitarbeiter, die an den Standorten Hamburg, Halstenbek, Elmshorn, Ahrensburg, Lübeck und Itzehoe Fahrzeugaufbereitung für namhafte Autohandelsgruppen erledigen. „Wir waren hartnäckig und überzeugt von unserer Arbeit. Wir haben versucht, die größeren Autohäuser in Hamburg als Kunden zu gewinnen.“ Schließlich wurde diese Hartnäckigkeit belohnt: Erster größerer Kunde war das Autohaus Krüll, eine der größten Autohandelsgruppen in Deutschland mit sieben Standorten allein in Hamburg. „Das lief sehr gut für uns und der Kunde war zufrieden. Wir haben angefangen, Mitarbeiter anzulernen und flexibel einzusetzen. Parallel haben wir weiterhin sehr hart Akquise betrieben“, erklärt Alipour. 2015 war ein sehr erfolgreiches Jahr für die beiden Jungunternehmer: In kurzer Zeit konnten sie weitere Handelsgruppen wie Süverkrüp & Ahrendt (Mercedes), Automobile Günther (Nissan) oder May & Olde (BMW) dazu gewinnen.

„Das Wichtigste in unserem Geschäft ist die Mundpropaganda“, weiß Mohammad Teymourian, der sich um das operative Geschäft kümmert. Aber natürlich müsse auch die Leistung stimmen. Es zählt zu Teymourians Aufgaben, dafür zu sorgen, dass die Arbeit vor Ort beim Kunden läuft. Beschwerden gebe es kaum, versichert der Unternehmer: „Wir planen immer so, dass wir die Kräfte mindestens einen Monat lang anlernen können.“ Im Programm gibt es unterschiedliche Wäschen und Aufbereitungsprogramme für Neu- und Gebrauchtwagen, außerdem Servicewäsche und Reinigung von Vorführgewagen.

Beide Männer haben trotz fehlender Ausbildung ihren Weg gemacht: „Wir haben in der Waschstraße gearbeitet, der Chef hat uns erlaubt, dass wir für Kunden Fahrzeuge speziell aufbereiten, um uns ein Taschengeld dazuzuverdienen. Das war unser Grundstein und hat auch noch Spaß gemacht.“ Irgendwann haben sie gemerkt, dass sie mehr erreichen wollen, und haben mit 5.000 Euro den ersten Grundstock für ihr eigenes Business gekauft. Derzeit sind die Pläne etwas ehrgeiziger: „Wir planen wieder eine eigene Halle für die Aufbereitung und weitere Mitarbeiter“, sagt Alipour. Auf lange Sicht plant er die Ausweitung des Geschäfts auf weitere Standorte in Deutschland. *Dietmar Winkler*

AP OPTIK IN ZAHLEN

Geschäftsführer: Mehran Alipour und Mohammad Teymourian

Neben der Reinigung und Wäsche von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen bietet AP Optik weitere Dienstleistungen wie:

- Spot-Repair
- Leasing-Check
- Glasreparatur
- Felgenreparatur
- Scheinwerferaufbereitung

Mit rund 25 Mitarbeitern leistet der Betrieb 15.800 Autoaufbereitungen sowie circa 38.400 Autowäschen im Jahr

WIR SUCHEN SIE

asp sucht erfolgreiche Gründer und Juniorchefs, die wir in AUTO SERVICE PRAXIS vorstellen wollen: Haben Sie einen Kfz-Betrieb neu gegründet oder frisch übernommen? Dann schreiben Sie uns eine E-Mail an dietmar.winkler@springer.com


NEU
 ERSCHEINUNG

Schaffen Sie Erlebnisse beim Gebrauchtwagen-Verkauf!

Erwin Wagner

GW-Handel heute

Impulse für Ihr Gebrauchtwagengeschäft

Dieses Buch gibt einen Überblick über die Säulen des GW-Geschäfts und geht ins Detail verschiedener Leistungsbereiche: Neben der professionellen Bewertung, Hereinnahme und dem Bestandsmanagement erfährt der Leser alles über eine wirkungsvolle Präsentation auf dem Platz und der Homepage, die Qualitäten eines guten GW-Verkäufers und ganz detailliert, wie man an der Mimik des Kunden abliest, was er wirklich meint.

- Professionelle Bewertung und Hereinnahme von Gebrauchtfahrzeugen
- Bestandsmanagement
- Die wirkungsvolle Präsentation: Vom Gebrauchtwagen-Parkplatz zum Gebrauchtwagen-Erlebniskauf
- Erfolgsfaktor Empathie im Automobilverkauf – warum Sie mehr verkaufen, wenn Sie entspannt sind und auf die Mimik achten
- Neue Website, gebrauchte Fahrzeuge – mehr Business im Web
- Erfolgsfaktor Finanzdienstleistungen im GW-Geschäft
- Die professionelle Fahrzeugaufbereitung

Bestell-Nr.: 200

Softcover, 16,8 x 24 cm
 Farbige, 236 Seiten
 1. Auflage 2017
€ 69,00
 (€ 73,83 inkl. MwSt.)

Gleich reinlesen


Jetzt gleich bestellen!

Tel.: 089/20 30 43 - 1900
 Fax: 089/20 30 43 - 2100
 eMail: vertriebsservice@springer.com
 eShop: www.springer-automotive-shop.de