



Presseinformation

02. April 2020

Oldtimer-Umfrage: Classic-Aufträge fürs Image und mehr Auslastung

Wie halten es K+L-Betriebe mit Oldtimern? Sind klassische Automobile ein interessantes Geschäftsfeld für Werkstätten, oder sollte man besser die Finger davon lassen? Dazu befragte die Lackmarke Standox 450 Kundenbetriebe.

Wichtigstes Ergebnis: 90 Prozent der befragten Werkstätten haben Erfahrung mit klassischen Automobilen. 53 Prozent gaben an, gelegentlich, 37 Prozent sogar regelmässig Reparaturen oder Restaurierungen von Old- und Youngtimern durchzuführen. Nur neun Prozent der Betriebe reparieren keine klassischen Fahrzeuge. Als Begründung führten sie an, dass sich die Reparatur wirtschaftlich nicht lohne oder dass für die Fahrzeuge im laufenden Betrieb keine Kapazitäten oder kein Platz vorhanden seien.

Für die Übernahme von Oldtimeraufträgen nannten die Befragten vor allem drei Gründe, die in etwa gleich gewichtet werden: Hauptmotive, Classic-Aufträge zu übernehmen sind demnach Imagepflege, wirtschaftliche Erwägungen sowie die Leidenschaft für klassische Fahrzeuge. Dabei sehen die Betriebe ihr Classic-Engagement vor allem als lukratives Zusatzgeschäft zu den Standardaufträgen. Dieser Aussage stimmten 37 Prozent zu. Entsprechend gaben etwa 60 Prozent der Befragten an, nicht gezielt nach Classic-Aufträge zu suchen.

Bei der Durchführung von Oldtimerreparaturen liegt der Fokus auf umfassenden Reparatur- und Restaurationsarbeiten. Mehr als 70 Prozent der Befragten gaben an, Teilreparaturen oder sogar komplette Restaurierungen durchzuführen. Dabei verfügen zwei Drittel der Betriebe über spezielles Know-how und besondere Erfahrungen bei der Reparatur von Classic Cars. Von der Lackmarke wünschen sie sich vor allem praktische Unterstützung, zum Beispiel bei der Farbtonbestimmung, und fachliches Know-how, zum Beispiel Reparaturempfehlungen oder Informationen über historische Lackaufbauten).

„Die Umfrage macht deutlich, dass das Thema Oldtimer bei vielen Betrieben eine Rolle spielt. Für sie bedeuten Classic-Aufträge vor allem ein lukratives Zusatzgeschäft und die Möglichkeit, ihr Image zu verbessern und sich von anderen abzuheben“, erläutert Andreas Mannebach, Standox



Markenbeauftragter Classic Cars bei Standox Deutschland. „Auch wenn die Befragung nicht repräsentativ ist, gibt sie doch gut ein Stimmungsbild wieder. Das zeigt, dass wir mit unserem umfassenden Classic-Support und unserer Expertise genau die Anforderungen unserer Kunden treffen. In Zukunft werden wir diesen Bereich weiter ausbauen.“

Foto:



Bildunterschrift: Für viele Karosserie- und Lackierbetriebe sind Oldtimer ein interessantes Zusatzgeschäft.

Über die André Koch AG

Die André Koch AG ist mit den Marken Standox, Lesonal und DeBeer der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Seit 1948 bietet das Unternehmen mit Sitz in Urdorf hochwertige Lackprodukte und ein breites Sortiment an Zubehör. Mit einem engen Netz an Fachberatern und Anwendungstechnikern steht das Unternehmen für einen herausragenden Kunden- und Lieferservice. Darüber hinaus unterstützt die André Koch AG ihre Kunden mit einem praxisnahen Aus- und Weiterbildungsprogramm und einem umfassenden Beratungsangebot. 2014 startete die André Koch AG mit Repanet Suisse, dem Schweizer Netzwerk für ausgezeichnete Karosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe. Das Ziel des Programms ist es, Auslastung und Rentabilität der teilnehmenden Betriebe zu verbessern und ihre Leistungsfähigkeit bei Flottenmanagern, Leasinggesellschaften und Versicherungen bekannt zu machen. So empfiehlt sich die André Koch AG professionellen Lackierbetrieben in der Schweiz als starker und verlässlicher Partner.



Presse

PRESSEKONTAKT

Viviana Martinotti
Assistentin Kommunikation
André Koch AG
Grossherweg 9
CH-8902 Urdorf-Zürich

Tel. : +41 (0)44 73557 19
E-Mail : viviana.martinotti@andrekoch.ch

www.andrekoch.ch
www.repanetsuisse.ch