

Vorstellung der Idee

Seit meiner Kindheit faszinierten mich Autos, insbesondere die altherwürdigen Modelle, die man heutzutage nur noch selten auf den Straßen sieht. Diese Faszination mündete in eine tiefe Leidenschaft für Oldtimer und Youngtimer, die ich auch privat auslebe. Der Gedanke, diese Leidenschaft in ein eigenes Geschäft zu verwandeln, keimte in mir schon länger, doch ein bestimmtes Erlebnis gab meinem Vorhaben den nötigen Schub: Ein Oldtimertreff, an dem ich vor kurzem teilgenommen habe.

Auf diesem Treffen ergab sich eine interessante Diskussion mit anderen Oldtimer-Besitzern. Vielen von ihnen mangelte es an einer Anlaufstelle, die umfassende Dienstleistungen rund um ihre wertvollen Fahrzeuge anbietet. Während einige Werkstätten sich auf moderne Autos spezialisiert haben, gibt es nur wenige, die sich wirklich auf die Bedürfnisse und Herausforderungen von Oldtimern und Youngtimern konzentrieren. Gerade in Sachen Reparatur und Ersatzteile herrscht oft ein gewisser Mangel, was die Besitzer vor enorme Herausforderungen stellt. Diese Erkenntnis brachte mich auf die Idee, eine spezialisierte Autowerkstatt für Oldtimer zu gründen.

Die Idee einer Autowerkstatt für Oldtimer und Youngtimer, mit speziellem Fokus auf Reparatur und Ersatzteilversorgung, habe ich daher aus mehreren Gründen als sehr interessant und zukunftssträftig identifiziert. Zum einen gibt es eine wachsende Community von Oldtimer-Liebhabern, die nicht nur auf der Suche nach einem technischen Partner, sondern auch nach einem vertrauenswürdigen Berater sind. Zum anderen weiß ich aus eigener Erfahrung, wie erfüllend und gleichzeitig herausfordernd es sein kann, einen Oldtimer in Schuss zu halten.

Meine Werkstatt soll ein Ort sein, an dem sich Oldtimer-Besitzer gut aufgehoben fühlen. Neben einer professionellen Reparatur der Fahrzeuge möchte ich einen umfassenden Ersatzteilshop anbieten, der die gängigsten und auch selteneren Teile vorrätig hält. Dazu kommen weitere Serviceleistungen wie Restaurierung und Pflege, die den Wert und die Funktionalität der Fahrzeuge langfristig sichern.

Darüber hinaus möchte ich eine Community aufbauen, in der sich Oldtimer-Liebhaber austauschen können. Geplant sind regelmäßige Veranstaltungen, Treffen und Workshops, bei denen man sich über die neuesten Trends und Techniken in der Oldtimer-Szene informieren und weiterbilden kann. Diese Events sollen nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch als Plattform dienen, um gleichgesinnte Menschen zusammenzubringen und Netzwerke zu stärken.

Zusammengefasst ist meine Geschäftsidee aus meiner persönlichen Leidenschaft für Oldtimer und Youngtimer entstanden, gepaart mit einem klaren Bedarf, den ich bei anderen Liebhabern dieser besonderen Fahrzeuge identifiziert habe. Ich bin überzeugt, dass eine spezialisierte Werkstatt und ein umfangreicher Ersatzteilshop in dieser Nische hervorragend angenommen werden.

Vorstellung des Gründers

Mein Name ist [Name], und ich habe den Wunsch, meine Leidenschaft für Oldtimer und Youngtimer durch die Eröffnung einer spezialisierten Autowerkstatt zum Beruf zu machen. Ich habe im Jahr 2020 meine KfZ-Meister-Lehre erfolgreich abgeschlossen, was mir eine solide Grundlage für die Reparatur und Wartung von Fahrzeugen verschafft hat. Dieser Abschluss war der erste wichtige Meilenstein auf meinem Weg zur Selbstständigkeit.

Im Jahr 2021 habe ich eine Fortbildung zum Mechatroniker absolviert. Diese zusätzliche Qualifikation hat mein Fachwissen auf den neuesten Stand der Technik gebracht und mir ermöglicht, moderne und klassische Fahrzeuge gleichermaßen zu verstehen und zu reparieren. In der heutigen Zeit ist es besonders wichtig, traditionelle Mechanik-Kenntnisse mit modernen elektrischen und elektronischen Systemen zu verbinden. Durch diese Fortbildung bin ich in der Lage, komplexe Probleme zu diagnostizieren und zu lösen, was insbesondere bei Oldtimern von unschätzbarem Wert ist, da viele dieser Fahrzeuge sowohl mechanische als auch elektronische Herausforderungen aufweisen.

Zusätzlich habe ich im Jahr 2022 verschiedene IHK-Seminare besucht, die sich auf betriebswirtschaftliche Themen konzentriert haben. Diese Seminare haben mir wertvolle Kenntnisse in Bereichen wie Unternehmensführung, Buchhaltung und Marketing vermittelt. Sie haben mir geholfen, ein tiefes Verständnis für die wirtschaftlichen Aspekte einer Werkstattführung zu entwickeln. Diese Fähigkeiten sind entscheidend, um mein Geschäft nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich zu führen.

Meine Stärken liegen vor allem in meiner Detailverliebtheit, meiner Kompetenz im Bereich Oldtimer und Youngtimer sowie meiner starken Kundenorientierung. Als jemand, der sich leidenschaftlich für historische Fahrzeuge interessiert, achte ich auf jedes kleinste Detail und stelle sicher, dass jede Reparatur oder Restaurierung mit höchster Präzision durchgeführt wird. Meine umfangreiche Erfahrung und mein Wissen über Oldtimer und Youngtimer geben mir die Kompetenz, nicht nur Standardreparaturen durchzuführen, sondern auch seltene und anspruchsvolle Projekte zu übernehmen. Kundenorientierung ist für mich nicht nur ein Schlagwort, sondern eine gelebte Praxis. Ich bin stets bestrebt, die Bedürfnisse meiner Kunden voll und ganz zu verstehen und ihnen eine maßgeschneiderte Lösung anzubieten.

Jedoch bin ich auch mir meiner Schwächen bewusst. Der Bereich Steuern beispielsweise stellt für mich eine Herausforderung dar. Um dieses Defizit auszugleichen, werde ich die Dienste eines erfahrenen Steuerberaters in Anspruch nehmen. Dieser wird mir nicht nur bei der Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben helfen, sondern auch steuerliche Optimierungsmöglichkeiten aufzeigen, die ich möglicherweise übersehen hätte.

Ein weiteres Gebiet, in dem ich Unterstützung benötige, ist die Werbung. Mir ist klar, dass effektives Marketing entscheidend für den Erfolg meines Unternehmens ist, besonders um eine spezifische Zielgruppe wie Oldtimer-Enthusiasten zu erreichen. Deshalb werde ich die Zusammenarbeit mit einer spezialisierten Werbeagentur suchen. Diese Experten werden in der Lage sein, maßgeschneiderte

Marketingstrategien zu entwickeln und umzusetzen, die meine Werkstatt im Markt positionieren und potenzielle Kunden auf meine Dienstleistungen aufmerksam machen.

Mittels dieser Maßnahmen werde ich meine Schwächen effektiv kompensieren und somit den Weg für einen erfolgreichen Start meiner Autowerkstatt für Oldtimer und Youngtimer ebnen.

Marktsituation

In der Entscheidung, mich als Autowerkstatt für Oldtimer selbstständig zu machen, sehe ich eine große Chance in einem Nischenmarkt, der sowohl viel Leidenschaft als auch Expertise erfordert. Meine Werkstatt wird nicht nur Reparaturen und Restaurierungen für Oldtimer und Youngtimer anbieten, sondern auch einen spezialisierten Ersatzteilshop führen, der weitgehend fehlt. Dieser innovative Ansatz wird meine Werkstatt von den bestehenden Angeboten auf dem Markt abheben.

Der derzeitige Markt für Oldtimer und Youngtimer ist geprägt von einer steigenden Nachfrage und einem wachsenden Interesse an klassischer Automobiltechnik. Traditionelle Autowerkstätten sind in der Regel auf moderne Fahrzeuge ausgerichtet und bieten selten die spezialisierte Fachkenntnis oder die notwendigen Ressourcen, um mit den komplexen Anforderungen von Old- und Youngtimern umzugehen. Hier komme ich ins Spiel. Meine Werkstatt wird genau diesen spezifischen Fokus haben und damit eine Lücke füllen, die bisher nur unzureichend bedient wurde.

Innovation und Besonderheit

Ein entscheidender Aspekt meines Geschäftsmodells ist der hochspezialisierte Ersatzteilshop für Old- und Youngtimer. Während es einige wenige Anbieter für bestimmte Marken und Modelle gibt, ist ein umfassendes und gut sortiertes Angebot nahezu nicht vorhanden. Mein Ersatzteilshop wird sowohl schwer zu findende Ersatzteile als auch modern produzierte Nachbauten anbieten und somit eine wertvolle Ressource für Oldtimer-Besitzer und Restaurierungsprojekte darstellen. Diese Innovation macht meine Werkstatt zu einem One-Stop-Shop für alle Belange rund um Old- und Youngtimer und wird sicherlich eine Anlaufstelle für Oldtimer-Enthusiasten und Sammler sein.

Verbesserung bestehender Dienstleistungen

Autowerkstätten sind natürlich nichts Neues und es gibt zahlreiche Anbieter auf dem Markt. Was mein Konzept jedoch einzigartig macht, ist der spezialisierte Fokus auf Oldtimer und Youngtimer. Durch diese gezielte Spezialisierung werde ich Dienstleistungen anbieten können, die in dieser Qualität und Fülle bisher nicht realisiert wurden. Kunden werden nicht nur von fachlicher Expertise profitieren, sondern auch von der Leidenschaft und dem kulturellen Verständnis für klassische Fahrzeuge, die nur wenige Werkstätten bieten können.

Zielgruppen-Bedeutung

Die Zielgruppen für meine Werkstatt sind klar definiert: Besitzer von Oldtimern, Besitzer von Youngtimern und generell Autosammler. Jede dieser Gruppen bringt ihre eigenen Bedürfnisse und Erwartungen mit. Besitzer von Oldtimern schätzen den originalgetreuen Erhalt ihrer Fahrzeuge und suchen nach Experten, die ihre Leidenschaft teilen. Besitzer von Youngtimern sehen in ihren Fahrzeugen oft eine Wertanlage, deren Pflege und Wartung von hoher Bedeutung ist. Generell Autosammler wiederum haben meist eine ganze Flotte an Fahrzeugen verschiedenen Alters und Typs, was eine kontinuierliche und vielseitige Wartung und Restaurationsarbeit erfordert.

Diese Zielgruppen sind wichtig, weil sie nicht nur passioniert sind, sondern auch bereit sind, in die Erhaltung und Wertsteigerung ihrer Fahrzeuge zu investieren. Der Markt hat in den vergangenen Jahren eine deutliche Zunahme dieser Enthusiasten erlebt, was sowohl in einem höheren Bedarf für spezialisierten Service als auch in einer steigenden Bereitschaft, für Qualität und Expertise zu zahlen, resultiert.

Trends in der Branche

Ein weiterer Grund, warum ich fest davon überzeugt bin, dass mein Vorhaben erfolgreich sein wird, sind die sichtbaren Trends in der Branche. Der erste und vielleicht bedeutendste Trend ist, dass Liebhaber alter Autos immer mehr werden. Der Wert und die Faszination für klassische Fahrzeuge nehmen stetig zu, was zu einer wachsenden Kundengruppen führt.

Ein zweiter erkennbarer Trend ist das bevorstehende Verbrennerverbot in vielen Regionen, was dazu führt, dass Oldtimer als Sammlerstücke immer gefragter werden. Diese Entwicklung sorgt dafür, dass Autos, die nicht mehr produziert werden und nur noch selten auf den Straßen zu sehen sind, eine besondere Wertschätzung und Nachfrage erfahren.

Der dritte Trend betrifft die Digitalisierung und den Online-Handel. Immer mehr Menschen schätzen die Möglichkeit, Ersatzteile und Dienstleistungen online zu recherchieren und zu bestellen. Durch die Integration eines Online-Shops für meinen Ersatzteilladen werde ich diesen Bedarf bedienen und gleichzeitig meine Reichweite deutlich erhöhen.

Diese Trends unterstreichen, dass es sich um eine nicht nur wachsende, sondern auch diversifizierende Branche handelt. Durch mein spezialisiertes Angebot und die betonte Wertschätzung für klassische Fahrzeuge werde ich nicht nur bestehende Bedürfnisse bedienen, sondern auch neuen Entwicklungen und Marktanforderungen gerecht werden können.

****Kapitel: Umsatz & Preise****

Ich habe mich dazu entschieden, mich auf die Reparatur von Oldtimern und den Vertrieb von Ersatzteilen zu spezialisieren, da ich hier meine größte Leidenschaft und Expertise sehe. Oldtimer bringen ihre ganz eigenen Herausforderungen mit sich, sei es durch die Komplexität der Technik oder das Finden und Einbauen von passenden Ersatzteilen. Ich biete meine Reparaturdienstleistungen zu einem Preis von 60 Euro pro Stunde an. Diese Preissetzung erlaubt es mir, die notwendige Qualität und Sorgfalt in meine Arbeit zu investieren, die Oldtimer-Halter erwarten. Im Gegensatz zu normalen Werkstätten, die lediglich 40 Euro pro Stunde berechnen, fokussiere ich mich ausschließlich auf Oldtimer und kann so eine spezialisierte, qualitativ hochwertige Dienstleistung anbieten. Da es aktuell keine spezialisierten Wettbewerber in meiner Region gibt, sehe ich hier eine große Marktchance.

Neben den Reparaturdienstleistungen betreibe ich einen Ersatzteilshop, der eine wichtige Ertragsquelle darstellt. Ich biete Ersatzteile für Oldtimer mit einer Marge von 50% an. Meine Margensetzung erlaubt es mir, eine ansprechende Auswahl an qualitativ hochwertigen Teilen anzubieten, die manchmal schwer zu beschaffen sind. Das ist besonders wichtig, da viele Kunden darauf angewiesen sind, dass ihre Oldtimer originalgetreu restauriert und instandgehalten werden können. In dieser Nische zu arbeiten, erfordert nicht nur ein umfangreiches Fachwissen, sondern auch zuverlässige Bezugsquellen für Ersatzteile.

Das Hauptaugenmerk auf diese Produkte und Dienstleistungen zu legen, ist eine bewusste Entscheidung. Reparaturen und Ersatzteile für Oldtimer sind keine Massenprodukte, sondern erfordern eine hohe Fachkompetenz und Erfahrung. Aus diesem Grund bin ich überzeugt, dass meine Dienstleistungen und Produkte für die Zielgruppe besonders relevant sind. Die Oldtimer-Branche ist häufig bereit, mehr auszugeben, um die bestmögliche Pflege und Erhaltung ihrer wertvollen Fahrzeuge zu gewährleisten. Der Markt ist eher durch Qualität als durch Quantität charakterisiert. Dies bedeutet, dass ich durch die Spezialisierung auf Oldtimer eine in der Nische gefragte Expertise anbieten kann, die sich von der breiten Masse abhebt.

Die produktabhängigen Kosten variieren je nach Art der Dienstleistung. Bei der Reparatur von Oldtimern fallen in erster Linie Personalkosten an, die ich selbst trage, da ich die meisten Arbeiten selbst ausführe. Hinzu kommen Kosten für Spezialwerkzeuge und -ausrüstungen, die spezifisch für die unterschiedlichen Modelle und Marken der Oldtimer benötigt werden. Hier habe ich in der Gründungsphase bereits signifikante Investitionen getätigt, um ein breites Spektrum an Arbeiten abdecken zu können. Die variablen Kosten liegen meistens bei etwa 20 bis 30 Euro pro Stunde, je

nachdem, welche Materialien, Werkzeuge und gegebenenfalls Ersatzteile für eine bestimmte Reparatur erforderlich sind.

Beim Ersatzteilshop sind die produktabhängigen Kosten klar bestimmbar. Da ich eine Marge von 50% anstrebe, belaufen sich die Einkaufskosten für Ersatzteile in der Regel auf etwa zwei Drittel des Verkaufspreises. Dies bedeutet, dass für ein Ersatzteil, das ich zu 100 Euro verkaufe, etwa 66,67 Euro an Einkaufskosten anfallen. Die Beschaffungskosten können allerdings stark schwanken, je nach Seltenheit und Verfügbarkeit der Teile. Hier arbeite ich mit spezialisierten Lieferanten und Partnern zusammen, die ebenso das Know-how und die Möglichkeiten haben, auch seltene Teile zu besorgen. Zusätzlich zu den reinen Einkaufskosten kommen Logistik- und Lagerhaltungskosten hinzu, die ebenfalls in die Kalkulation einfließen müssen.

Die besondere Saisonalität meines Geschäfts ist ein weiterer Faktor, der den Umsatz beeinflusst. Besonders in den Wintermonaten erwarte ich eine stärkere Nachfrage nach meinen Dienstleistungen, da viele Oldtimer-Halter diese Zeit des Jahres nutzen, um Reparaturen und Restaurationen durchführen zu lassen. Da die Fahrzeuge in dieser Zeit weniger genutzt werden, haben die Besitzer die Möglichkeit, notwendige Arbeiten ohne den Druck einer baldigen Inbetriebnahme vornehmen zu lassen. Diese Saisonalität birgt eine Herausforderung, da ich meinen Arbeitsaufwand und meine Kosten entsprechend der saisonalen Schwankungen anpassen muss. Umgekehrt heißt das auch, dass in den Sommermonaten der Fokus eher auf Wartungsarbeiten und weniger umfangreichen Dienstleistungen liegen wird.

Es ist daher von großer Bedeutung, dass ich meine Ressourcen entsprechend plane und einen flexiblen Geschäftsansatz verfolge. Durch vorausschauende Planung und eine solide Kundenbasis, die auch in den ruhigeren Monaten durch regelmäßige Wartungen und kleinere Reparaturen für Umsatz sorgt, kann ich diese Schwankungen besser abfedern. Die Unique Selling Proposition meiner Werkstatt liegt in der Kombination aus hoher Fachkompetenz, spezialisierten Dienstleistungen und der gezielten Versorgung mit hochwertigen Ersatzteilen. Diese Elemente zusammen bilden eine starke Grundlage für den zukünftigen Erfolg meines Unternehmens.

Marketing

Als Gründer meiner Autowerkstatt für Oldtimer konzentriere ich mich auf zwei zentrale Vertriebskanäle: den stationären Handel in meiner Werkstatt und einen ergänzenden Online-Shop. Diese beiden Kanäle sind für mein Vorhaben von entscheidender Bedeutung und bieten zahlreiche Vorteile.

Die Werkstatt ist das Herzstück meines Geschäfts. Hier kann ich den direkten Kontakt zu meinen Kunden pflegen und ihnen eine persönliche Beratung sowie exzellente Serviceleistungen bieten. Es ist der Ort, an dem ich meine handwerklichen Fähigkeiten und mein Fachwissen voll zur Geltung bringen kann. Kunden schätzen die Möglichkeit, ihre Fahrzeuge direkt dort abzugeben und dabei das Vertrauen in mein handwerkliches Geschick und die Qualität meiner Arbeit zu stärken. Außerdem

kann ich hier zusätzliche Dienstleistungen wie regelmäßige Wartungsarbeiten, Restaurationen und individuelle Anpassungen anbieten, die besonders wichtig für Eigentümer von Oldtimern sind.

Der Online-Shop hingegen erweitert meinen Einzugsbereich erheblich. Viele Oldtimer-Besitzer sind deutschlandweit verteilt und suchen gezielt nach Ersatzteilen und speziellen Accessoires. Durch den Online-Verkauf kann ich diese Zielgruppe erreichen und ermöglihe ihnen, rund um die Uhr einzukaufen. Der Online-Shop bietet eine praktische Ergänzung zu meiner Werkstatt und trägt dazu bei, mein Geschäftsmodell skalierbar und zukunftssicher aufzustellen.

Um meine Zielgruppen anzusprechen und auf mein Angebot aufmerksam zu machen, setze ich diverse Kundenakquisitionsstrategien ein. Eine Möglichkeit ist die Schaltung von Zeitungsanzeigen in Fachzeitschriften und lokalen Tageszeitungen. Diese Form der Werbung ist besonders effektiv, da sie die traditionelle und gut vernetzte Community von Oldtimer-Enthusiasten direkt anspricht. Die Präsenz bei Oldtimertreffen ist ein weiterer wichtiger Baustein meiner Marketingstrategie. Durch aktive Teilnahme und Präsenz auf solchen Events kann ich nicht nur meinen Bekanntheitsgrad steigern, sondern auch wertvolle Netzwerke und Kundenbeziehungen aufbauen. Oldtimerbesitzer schätzen diese Gelegenheiten, um sich auszutauschen und neue Dienstleister kennenzulernen.

Darüber hinaus werde ich durch meinen Online-Shop eine breite Online-Sichtbarkeit erreichen. Die Nutzerfreundlichkeit und die Suchmaschinenoptimierung (SEO) meines Shops gewährleisten, dass potenzielle Kunden mich leicht finden können. Damit wird der Online-Shop zur zentralen Plattform für alle, die auf der Suche nach hochwertigen Ersatzteilen und Restaurationservices sind.

Zu den geplanten Werbemaßnahmen gehört eine umfassende Flyer-Aktion. Bei Oldtimer-Rallyes und -Messen werde ich gezielt Flyer verteilen, um mein Angebot vorzustellen und potenzielle Kunden direkt anzusprechen. Diese physische Form der Werbung hat den Vorteil, dass sie handfest ist und als Erinnerung bei den Interessenten verbleibt. Parallel setze ich auf eine Adwords-Kampagne, um bei relevanten Suchanfragen im Internet präsent zu sein. Mit gezielten und gut platzierten Anzeigen kann ich schnell und effektiv die Aufmerksamkeit auf mein Angebot lenken.

Soziale Medien spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle in meiner Marketingstrategie. Plattformen wie Facebook und Instagram sind ideale Kanäle, um Begeisterung und Interesse für Oldtimer zu wecken. Regelmäßige Beiträge, spannende Einblicke in meine Werkstatt und exklusive Angebote sorgen dafür, dass ich im Bewusstsein meiner Zielgruppe bleibe. Ein besonderes Highlight ist mein geplanter Youtube-Kanal. Hier werde ich Reparaturvideos und Tutorials hochladen. Solche Videos sind nicht nur eine hervorragende Möglichkeit, mein Fachwissen zu demonstrieren, sondern auch eine wertvolle Ressource für Oldtimerbesitzer, die sich selbst an kleineren Reparaturen versuchen möchten. Diese Form des Content-Marketings schafft Vertrauen und Expertenstatus, was langfristig zur Kundengewinnung beiträgt.

Zum Start meiner Werkstatt plane ich eine besondere Auftaktaktion, die eine Eröffnungsfeier auf einem Oldtimertreff umfasst. Diese Veranstaltung ist ein idealer Weg, um mein Geschäft bekannt zu

machen und potenzielle Kunden in einer angenehmen Atmosphäre kennenzulernen. Durch attraktive Angebote und Vorführungen während der Eröffnungsfeier kann ich Interesse wecken und erste Kunden gewinnen. Die Auswahl eines Oldtimertreffs als Veranstaltungsort gewährleistet, dass meine Zielgruppe direkt vor Ort ist. Dies sorgt für eine hohe Reichweite und Aufmerksamkeit von der ersten Stunde an.

Diese Eröffnungsaktion wird in den Medien und in sozialen Netzwerken umfassend beworben, was zu einer erhöhten Sichtbarkeit führt. Durch die Kombination aus direkter Ansprache auf Events, gezielten Online- und Offline-Werbemaßnahmen und dem Aufbau einer starken Online-Präsenz kann ich sicherstellen, dass mein Geschäft erfolgreich startet und kontinuierlich im Gespräch bleibt. Die regelmäßige Erstellung von Inhalten und die Teilnahme an relevanten Veranstaltungen gewährleisten eine nachhaltige Kundenbindung und tragen dazu bei, mein Unternehmen langfristig zu etablieren.

Standort

Ich habe mich entschieden, meine Autowerkstatt für Oldtimer an der Westerallee 150 in 24941 Flensburg zu eröffnen. Diese Standortwahl bietet eine Vielzahl von Vorteilen, die gerade für die Spezialisierung auf Oldtimer von großer Bedeutung sind.

Zunächst einmal sind an der Westerallee 150 große Werkstatträume vorhanden. Für eine Oldtimer-Werkstatt ist dies ein unschätzbare Vorteil, da ich genügend Platz für mehrere Fahrzeuge gleichzeitig habe. Oldtimer benötigen oft mehr Raum für Reparaturen und Restaurierungen, da sie in der Regel größer und schwerer sind als moderne Autos. Das großzügige Platzangebot ermöglicht es mir, umfangreiche Arbeiten wie Karosserieaufbereitung, Lackierung und Motorreparaturen effizient und ohne Platzmangel durchzuführen. Es ist auch von Vorteil, genug Raum zu haben, um Ersatzteile, Werkzeuge und spezielle Maschinen sicher zu lagern.

Ein weiterer großer Vorteil dieses Standortes sind die vielen Parkmöglichkeiten. Oldtimerbesitzer sind oft sehr stolz auf ihre Fahrzeuge und möchten, wenn sie ihre Fahrzeuge zur Werkstatt bringen, sicherstellen, dass diese sicher abgestellt werden können. Viele Parkmöglichkeiten erlauben es mir, nicht nur Fahrzeuge zu reparieren und restaurieren, sondern auch genügend Platz für Kundenfahrzeuge zu bieten. Dies schafft Vertrauen und Zufriedenheit bei meinen Kunden, die wissen, dass ihre wertvollen Fahrzeuge sicher und gut untergebracht sind.

Die gute Anbindung ist ein weiterer Pluspunkt. Die Westerallee ist gut erreichbar und ermöglicht meinen Kunden eine einfache Anfahrt. Selbst aus den umliegenden Städten können Oldtimer-Liebhaber bequem meine Werkstatt erreichen. Aufgrund der speziellen Behandlung und der hohen Qualitätsansprüche bei Oldtimern ist es besonders wichtig, dass ich eine breite Kundschaft ansprechen kann. Eine gute Anbindung hilft dabei, die Reichweite meines Servicegebiets zu vergrößern und mehr Kunden anzuziehen. Darüber hinaus erleichtert die gute Infrastruktur die Beschaffung von Ersatzteilen und Materialien, die für die Restaurierungsarbeiten notwendig sind.

Neben diesen prominenten Vorteilen gibt es jedoch auch einige Nachteile, die ich berücksichtigen muss. Zum einen ist die Erreichbarkeit wegen der regelmäßig stattfindenden Baustellen in der Nähe des Standortes manchmal eingeschränkt. Diese Baustellen können zu Verkehrsbehinderungen und Verzögerungen führen, welche die Anfahrtszeit für meine Kunden verlängern. Es ist daher wichtig, meine Kunden regelmäßig über mögliche Verkehrsbeeinträchtigungen zu informieren und alternative Routen anzubieten, um die Anfahrt so reibungslos wie möglich zu gestalten.

Ein weiterer Nachteil ist, dass dieser Standort etwas außerhalb von Flensburg liegt. Für Kunden, die im Stadtzentrum wohnen oder arbeiten, kann die Anfahrt längere Zeit in Anspruch nehmen. Dies könnte potenziell abschreckend wirken, insbesondere für Kunden, die eine schnelle und bequeme Erreichbarkeit bevorzugen. Um diesem Nachteil entgegenzuwirken, plane ich, einen Abhol- und Bringservice für die Fahrzeuge anzubieten. Dieser Service würde die Entfernung relativieren und meinen Kunden zusätzlichen Komfort bieten.

Insgesamt überwiegen für mich die Vorteile der Westerallee 150 deutlich. Mit den großzügigen Werkstatträumen, den vielen Parkmöglichkeiten und der guten Anbindung habe ich einen Standort gefunden, der ideal ist, um eine erfolgreiche Oldtimer-Werkstatt zu betreiben. Trotz der Nachteile durch Baustellen und die Lage am Stadtrand werde ich entsprechende Maßnahmen ergreifen, um diese Herausforderungen zu meistern und meinem Unternehmen somit die bestmögliche Ausgangslage zu bieten.

Wettbewerb

Als jemand, der sich als Autowerkstatt für Oldtimer selbstständig machen möchte, komme ich nicht umhin, den Wettbewerb zu analysieren. Mein Hauptziel ist es, die Konkurrenz zu verstehen, ihre Stärken und Schwächen zu identifizieren und daraus strategische Schlüsse für mein eigenes Unternehmen zu ziehen. Die größten Konkurrenten in meinem Geschäftsfeld sind die Werkstattkette A.T.U und diverse kleine, private Werkstätten.

Vorteile der Konkurrenz

Zunächst einmal verfügt A.T.U über eine starke Markenbekanntheit und ein weitverzweigtes Netzwerk von Filialen, was ihnen eine große Kundenbasis sichert. Ihre Werkstätten sind modern ausgestattet, und sie bieten häufig günstige Preise durch Großeinkäufe und standardisierte Prozesse. Diese Effizienz und Preiskompetenz stellt einen klaren Vorteil dar.

Kleine, private Werkstätten haben hingegen oft einen persönlichen Bezug zu ihren Kunden und arbeiten meist sehr kundenorientiert. Ein langjährig bestehender Kundenstamm spricht häufig für ihr Vertrauen und die Qualität der erbrachten Leistungen. Zudem sind sie flexibel und können individuelle Wünsche besser berücksichtigen.

Nachteile der Konkurrenz

Es gibt jedoch auch erhebliche Nachteile, die ich nutzen werde können, um mich im Wettbewerb erfolgreich zu positionieren. Trotz der genannten Vorteile bei A.T.U ist eines klar: Die meisten dieser Filialen haben nicht die Spezialausrüstung und das Fachwissen, um Oldtimer fachgerecht zu reparieren. Oldtimer erfordern spezifische Kenntnisse und Fertigkeiten, die weit über Standardreparaturen hinausgehen. Hier werde ich meinen Wettbewerbsvorteil nutzen. Durch spezialisierte Schulungen und Zertifizierungen in der Restauration und Reparatur von Oldtimern sowie der Anschaffung entsprechender Spezialwerkzeuge und -maschinen kann ich genau diesen Markt bedienen.

Ein weiteres erhebliches Problem bei großen Ketten wie A.T.U ist die Verfügbarkeit von Ersatzteilen für ältere Modelle. Oftmals sind die benötigten Teile nicht vorrätig und müssen erst bestellt werden, was die Reparaturprozesse in die Länge zieht und die Kundenzufriedenheit beeinträchtigt. Ein wesentlicher Teil meines Geschäftsmodells wird daher die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit spezialisierten Zulieferern und Ersatzteihändlern sein, um eine ständige Verfügbarkeit und schnelle Beschaffung von seltenen Ersatzteilen zu gewährleisten.

Bei den kleinen, privaten Werkstätten sehe ich ähnliche Hindernisse. Obwohl sie näher an ihren Kunden agieren, fehlt ihnen oft die Expertise im Bereich Oldtimer. Viele dieser Werkstätten sind auf konventionelle Autos fokussiert und verfügen nicht über das nötige Know-how oder die Werkzeuge, um historische Fahrzeuge zu restaurieren. Außerdem haben sie ebenfalls oft Probleme, seltene Ersatzteile schnell und in guter Qualität zu beschaffen.

Strategische Ausrichtung zur Nutzung der Wettbewerbsvorteile

Um diese Nachteile der Konkurrenz optimal zu nutzen, plane ich eine umfassende Spezialisierung meiner Werkstatt ausschließlich auf Oldtimer. Dies wird sich in jeder Facette meines Unternehmens widerspiegeln, von der Mitarbeiterauswahl und -ausbildung über die Ausstattung der Werkstatt bis hin zu den Angeboten und Dienstleistungen, die ich offeriere.

Ein weiterer wichtiger Aspekt wird das Marketing sein. Durch gezielte Kommunikationsstrategien werde ich die Einzigartigkeit meiner Werkstatt hervorheben und das Vertrauen der Oldtimer-Besitzer gewinnen. Veranstaltungen wie Oldtimer-Treffen sowie Partnerschaften mit Oldtimer-Clubs und Automobilmuseen sollen zusätzlich für Aufmerksamkeit sorgen und meinen Expertenstatus unterstreichen.

Zusätzlich werde ich einen umfangreichen Vorrat an Schlüsselersatzteilen vorhalten und über ein gut organisiertes Netzwerk von Zulieferern verfügen, um eventuell benötigte seltene Teile schnell zu beschaffen. Durch diese Maßnahmen werde ich sicherstellen, dass meine Kunden nicht nur eine qualitativ hochwertige Reparatur, sondern auch einen zügigen und zuverlässigen Service erhalten.

Insgesamt wird die Kombination aus hoher Fachkompetenz, spezialisierter Ausstattung und schneller Verfügbarkeit von Ersatzteilen mein Alleinstellungsmerkmal sein und mich klar von den Angeboten der Hotelwerkstattkette und der traditionellen, kleinen Werkstätten abheben. Diese strategischen Überlegungen werden meinem Unternehmen helfen, sich erfolgreich im Markt zu positionieren und eine loyale Kundengruppe aufzubauen, die meine Dienstleistungen über Jahre hinweg in Anspruch nehmen wird.

Organisatorisches und Notfallplanung

In diesem Kapitel möchte ich die organisatorischen Grundlagen meiner geplanten Autowerkstatt für Oldtimer sowie meine Notfallplanung erläutern. Zu Beginn möchte ich die gewählte Rechtsform, eine Unternehmergeellschaft (UG), näher beleuchten. Ich habe diese aus mehreren wichtigen Gründen gewählt.

Der erste und wohl bedeutsamste Grund ist die beschränkte Haftung. Als Einzelunternehmer wäre ich persönlich mit meinem gesamten Vermögen haftbar. Durch die Gründung einer UG ist meine Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt, was nicht nur mein privates Eigentum, sondern auch meine finanzielle Zukunft schützt.

Ein weiterer entscheidender Grund ist das relativ geringe Stammkapital, das für die Gründung einer UG benötigt wird. Im Vergleich zu einer GmbH ist die Hürde für die finanzielle Initialinvestition niedriger, was mir als Gründer den Markteintritt erleichtert. Dies ist insbesondere in der Anfangsphase meiner Selbstständigkeit von großem Vorteil, da es mir erlaubt, mehr finanzielle Mittel in den Ausbau der Werkstatt und die Anschaffung von Spezialwerkzeugen für Oldtimer zu investieren.

Der dritte Grund liegt in der einfachen und kostengünstigen Gründung. Die Gründung einer UG erfordert weniger bürokratischen Aufwand und geringere Kosten als andere Kapitalgesellschaften. Dies ermöglicht mir einen schnelleren und reibungsloseren Start meines Unternehmens.

Im Hinblick auf die Personalplanung ist es mein Ziel, zunächst alleine zu arbeiten, um die Betriebskosten niedrig und überschaubar zu halten. In den ersten drei Jahren plane ich daher nicht, zusätzliches Personal einzustellen. Dies hat den Vorteil, dass ich meine gesamte Energie und Aufmerksamkeit auf die Qualität meiner Arbeit und die Zufriedenheit meiner Kunden fokussieren kann. Sollte das Geschäft jedoch erfolgreich wachsen, wäre es eine Option, in der Zukunft spezialisierte Fachkräfte einzustellen, um den wachsenden Anforderungen gerecht zu werden.

Eine klare Notfallplanung gehört ebenfalls zu einem soliden Geschäftsplan. Obwohl ich sehr optimistisch bin, dass meine Autowerkstatt für Oldtimer erfolgreich sein wird, halte ich es für verantwortungsvoll, auch für weniger positive Szenarien gerüstet zu sein. Sollte sich herausstellen, dass das Geschäft nicht den gewünschten Erfolg bringt, habe ich einen Rückfallplan vorbereitet.

In einem solchen Notfall würde ich in meinen alten Job als Automechaniker zurückkehren. Diese Entscheidung basiert auf meiner langjährigen Berufserfahrung und der bestehenden Nachfrage nach qualifizierten Automechanikern. Ich bin überzeugt, dass ich mit meiner Fachkompetenz und meinem Netzwerk in der Branche zeitnah eine Anstellung finden würde, die es mir ermöglicht, meine finanzielle Stabilität wiederherzustellen und weitere Schritte für meine berufliche Zukunft zu planen.

Abschließend möchte ich jedoch betonen, dass ich äußerst zuversichtlich bin, dass mein Vorhaben gelingen wird. Der Markt für Oldtimerwerkstätten ist vielversprechend, und meine Spezialisierung auf diesen Bereich bietet eine einzigartige Nische mit großem Potenzial. Durch meine Erfahrung und Leidenschaft für Oldtimer bin ich überzeugt, dass ich meinen Kunden einen herausragenden Service bieten kann, der mein Geschäft von anderen Werkstätten abhebt. Mit der richtigen Kombination aus Fachwissen, Engagement und unternehmerischem Geist sehe ich einer erfolgreichen Zukunft entgegen.