

## Veredelte Rückläufer

Das Auto Leder Atelier wertet das Innenleben junger Gebrauchtwagen auf

Bettina John  
Automobilwoche, 29.1.2007

**Greifenberg.** Leasingrückläufer individuell mit Lederbezügen ausstatten: Diese Nische will das kürzlich eröffnete Auto Leder Atelier im oberbayerischen Greifenberg besetzen. Leder zählt zu den fünf beliebtesten Ausstattungsdetails. Speziell bei Oberklassefahrzeugen und Modellen der Premiumanbieter gehört das gegebte Interieur zum Standard, weiß Geschäftsführer Günther Schwanitz. Gemeinsam mit Peter Würdinger hat er im November 2006 das Auto Leder Atelier gegründet, bis Jahresende wurden in der eigenen Werkstatt bereits 30 Autos umgerüstet. Die beiden Unternehmer richten ihr Hauptaugenmerk auf Leasingrückläufer der Premiummarken. Im laufenden Jahr rechnen sie mit etwa 500 Umrüstungen und einem Umsatz von rund 600.000 Euro. Bis 2010 sollen in Greifenberg und einem zweiten Standort in Duisburg etwa 2000 Umrüstungen pro Jahr den Umsatz auf 2,4 Millionen Euro steigern. „Dabei wollen wir den Vertriebsweg Autohandel nutzen“, sagt Schwanitz.

Die ersten Kunden der Lederexperten, die früher für den Zulieferer Webasto arbeiteten, sind herstellereigene Niederlassungen.



**Monteur bei der Arbeit:** Die fertigen Sitzbezüge und Türverkleidungen aus Leder werden in Greifenberg in die Fahrzeuge montiert.

Schwanitz und Würdinger wollen aber auch Vertragshändler von ihrem Konzept überzeugen. Kostengünstig liegt die Nachrüstung durch das Auto Leder Atelier „deutlich unter der Serien-Lederausstattung“, so Schwanitz. Trotz der günstigen Konditionen kommen Sicherheitsaspekte nicht zu kurz, „TÜV und ABE sind für die meisten Umbauten vorhanden“. Durch die Sonderausstattung, so das Kalkül, finden Gebrauchte schneller einen Käufer, der Händler reduziert Standzeiten und Kapitalbindung. Da er weniger Rabatt geben muss, verbessert sich seine Ertragslage.

Die Kostenvorteile erzielen die Greifenberger durch die Fertigung

im Ausland. Die Lederhäute stammen aus Deutschland und Italien, genäht werden die Bezüge in China, Singapur und Großbritannien, eingebaut in Greifenberg und Duisburg. „Für die Preise spielen nicht allein die Arbeitskosten eine Rolle“, erläutert Schwanitz, „sondern auch der Logistikaufwand. Wenn es schnell gehen muss, kommen die Bezüge aus England.“

Die fernöstliche Ausrichtung kommt nicht von ungefähr. Neben dem Auto Leder Atelier betreiben Schwanitz und Würdinger auch das Beratungsunternehmen Comaq, das sich auf die Autoindustrie und den asiatischen Markt spezialisiert hat.

## Kroymans ändert die Strategie für Hummer

Harald Hamprecht/Jason Stein  
Automobilwoche, 29.1.2007

**Detroit.** Die holländische Handelsgruppe Kroymans hat mit dem Aufbau des Vertriebsnetzes für die Geländewagenmarke Hummer begonnen. „Wir verfügen derzeit über 46 Standorte. Bis Jahresende werden wir die Zahl auf rund 60 steigern. Mittelfristig sollen es 70 Standorte werden“, sagte Cadillac, Corvette und Hummer Europa-Chef Gerard Jansen der *Automobilwoche*. Den noch im März 2005 verkündeten Plan, europaweit 15 Hummer-Exclusive-Center aufzubauen, hat Kroymans aus Kostengründen verworfen.

Statt aus eigener Kasse rund fünf Millionen Euro für jedes separate Gebäude nach dem Vorbild der Cadillac&Corvette-Experience Center auszugeben, setzen die Holländer auf sogenannte Hummer Galleries bei ihren Vertriebspartnern: Dabei handelt es sich um modulare Schauraum-Elemente, die je nach Größe des Gebäudes kombiniert werden und viel Platz für Merchandising und Accessoires bieten. Die Kosten für den Händler belaufen sich auf rund 50.000 Euro.

Kroymans vertreibt 17 Marken in mehr als 60 eigenen Handelsbetrieben, davon 17 in Deutschland und agiert zudem als Europa-Importeur der GM-Marken Cadillac,

Corvette und – seit Jahresbeginn – auch Hummer. Die Vertriebsorganisationen von Cadillac/Corvette sowie Hummer hat der Handelsriege jüngst verschmolzen. Der bisherige Hummer-Verantwortliche, Peter Gabriels, hat aufgrund „unterschiedlicher Auffassungen über die strategische Ausrichtung“ die Gruppe verlassen.

Kroymans will laut früheren Aussagen 2008 rund 5000 Hummer in Europa verkaufen. Im vergangenen Jahr waren es 1800, dreimal so viele wie im Jahr 2005. In diesem Jahr peilt Kroymans-Chef Guy Demunck bescheidene 2000 Geländewagen an. Davon sollen 80 Prozent auf das neuerdings auch in Südafrika gefertigte Einstiegsmodell H3 entfallen.



**Neuer Hummer-CEO Jansen:** Bald 70 Händler in Westeuropa.

Anzeige  
SALEGA  
1/2 VF  
Satzspiegel