

# Schritte auf der Erfolgsleiter

**Best Practice** | Bereits 2011 gründete Benjamin Hantschel seine eigene Werkstatt im Hof der Großeltern. Das Reifengeschäft begleitete ihn von Anfang an und entwickelte sich kontinuierlich zu einer wichtigen Stütze im Betrieb.



Foto: Hantschel

**Für den Betrieb von Benjamin Hantschel ist das Reifengeschäft eine wichtige Säule.**

**E**s war im Oktober 2011, als Benjamin Hantschel einen mutigen Entschluss fasste. Er gab seine sichere Anstellung auf und verwirklichte im Alter von 25 Jahren als Kfz-Meister seinen Traum vom eigenen Betrieb. Schon ein halbes Jahr zuvor hatte er einen Nebenerwerb angemeldet und auf dem Hof der Großeltern im hessischen Allendorf

(Lumda) begonnen, nach Feierabend Autos zu reparieren. Rund drei Jahre schraubte er in „Omas Garage“, wie er selbst seine ersten Schritte in die Selbstständigkeit umschreibt. „Ich musste ja erst mal schauen, wie es anläuft und wie die Kundenresonanz ist. Damals dachte niemand, dass der Betrieb mal so groß und von den Kunden so gut angenommen wird“, erinnert sich Hantschel. Und es lief so gut, dass der Platz auf dem Hof der Großeltern bald knapp wurde.

## Kurzfassung

Als sich Benjamin Hantschel im Jahr 2011 selbstständig machte, war es für ihn noch der Sprung ins kalte Wasser. Heute betreibt er auch dank des Reifengeschäfts eine florierende Werkstatt und ist Vergölst-Partner.

## Notbehelf Container

Zunächst konzentrierte sich Hantschel auf den Autoservice, doch von Beginn an fragten die Kunden auch nach Reifenservice und Einlagerung. Also schaffte sich Hantschel eine Wucht- und eine Montiermaschine von Hofmann für den Reifen-

service an und platzierte zusätzlich einen Seecontainer im Garten. „Allerdings musste ich jedes Jahr einen dazukaufen, bis schließlich drei Container im Garten standen“, erinnert sich der Unternehmer. Da sich auch das Werkstattgeschäft erfreulich gut entwickelte, folgte unweigerlich der nächste Schritt und Hantschel kaufte ein 3000-Quadratmeter-Grundstück in vorderster Front eines neuen Gewerbegebiets am Ortseingang.

2014 entstand darauf in sechs Monaten die neue Werkstatt – nicht die letzte Baumaßnahme, wie sich zeigen sollte. Über den Büros wurde das neue Reifenlager angelegt, das über einen Aufzug von der Reifenservice-Station im Erdgeschoss direkt beschickt wurde. „Das sollte eigentlich für sechs bis sieben Jahre ausreichen, war aber nach eineinhalb Jahren voll“, erzählt Hantschel. 2016 baute Hantschel auf dem Grundstück einen Waschpark, eine Miethalle für Wohnmobile und andere Schätzchen sowie eine zusätzliche Reifenlagerhalle. Mit ihren 6 x 15 Metern bot sie Platz für weitere 90 Satz Kundenräder, doch auch hier waren die Kapazitäten erneut nach eineinhalb Jahren erschöpft.

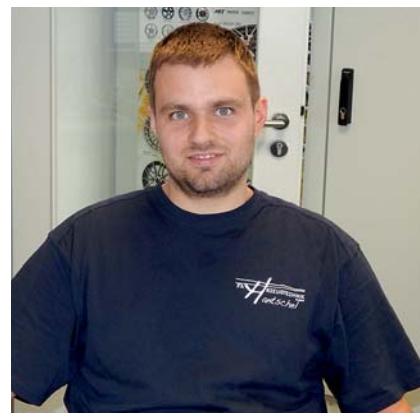


Foto: Hantschel

**Seit der Betriebsgründung musste Benjamin Hantschel bereits dreimal erweitern.**

## 40 Prozent mehr Lagerfläche

Zwangsläufig wurde die Halle 2018 um weitere 17 Meter verlängert. Nachdem die Räder bislang stehend in den Regalen untergebracht waren, entschied sich Hantschel im neuen Anbau für das Ergowheel-System von Gewe LagerTec. „Das neue Regalsystem ist nicht nur im Handling eine Erleichterung, sondern bietet durch die liegende Lagerung auch 40 Prozent mehr Lagerfläche“, so Hantschel. Das ermöglicht ihm heute, insgesamt bis zu 500 Satz Kundenräder einzulagern. Doch die brauchen auch entsprechenden Service. 2019 kaufte Hantschel mit der Monty 8800 von Hofmann eine neue Montiermaschine, die für mehr Durchsatz, vor allem aber auch für Niederquerschnitts- und Runflat-Reifen geeignet ist. „Deren Montage auf der alten Tellermaschine war eine Qual und uneffektiv. Wir mussten zwar das Montieren auf der neuen Maschine neu lernen, weil der Ablauf komplett anders war, dafür sind wir heute schneller“, erklärt Hantschel. Die Einweisung geschah durch einen Mitarbeiter von Hofmann bei der Lieferung, „der Rest war Learning by Doing“, so Hantschel. Für die Montage der Runflat-Reifen wurden alle Werkstattmitarbeiter beim Reifenpartner Continental geschult und zertifiziert.

## Nächste Stufe

Bereits seit 2013 kann Hantschel seinen überwiegenden Reifenbedarf als Direktkunde bei Continental decken. Über eine befreundete Firma kam der Kontakt zustande. „Ein Außendienstmitarbeiter von Continental hat damals die Firma begutachtet, Potenzial gesehen und uns den Direktbezug ermöglicht“, blickt der Unternehmer zurück. Die Beziehung hat sich so erfolgreich entwickelt, dass man mittlerweile Vergölst-Franchisepartner ist. Bislang nutzte Hantschel die Einstiegslösung: „Bis 31. März 2022 waren wir noch auf Stufe 1 und konnten auch Leasingkunden beim Reifenservice bedienen. Seit 1. April sind wir auf Stufe 2 aufgestiegen und sind damit auch auf dem Vergölst-Portal Fleet als Partner gelistet. Dies ermöglicht uns, jetzt auch Inspektionen an den Leasingfahrzeugen durchzuführen, wonach bereits vorher viele Kunden gefragt haben“, sagt Hantschel. Im Reifengeschäft agiert man in enger Absprache mit Continental und Vergölst. Von da kam auch der Vorschlag, die

nächste Stufe zu erklimmen, weil die jährlichen Verkaufszahlen stimmten.

## Kundenzufriedenheit im Fokus

In erster Linie bietet Hantschel die Konzernmarken Conti, Semperit, Barum und Uniroyal an. „Wenn ein Kunde andere Präferenzen hat, bekommt er die natürlich auch“, so Hantschel. Über das Vergölst-Trade-Portal hat er nicht nur Zugriff auf Konzernware, sondern hier sind auch relevante Drittanbieter gelistet. Neben Reifen bietet die Plattform auch vollen Zugriff auf Komplettäder und Felgen mit Gutachten. „Komplettäder spielen vor allem im Wintergeschäft eine wichtige Rolle. Von Vorteil ist auch der integrierte Räderkonfigurator, mit dem man dem Kunden verschiedene Folgenmodelle an seinem Fahrzeug vorführen kann“, sagt Hantschel. Sollte ein Reifenmodell dort nicht verfügbar sein, greift Hantschel auf andere Großhändler oder B2B-Plattformen zurück. „Hauptsache, wir können den Kunden zufriedenstellen.“

## Neueste Werkstatttechnik

Nicht nur das Reifenlager musste im Laufe der Jahre angepasst werden, auch die Werkstatt erhielt 2020 einen Anbau für zwei weitere Bühnenplätze. An einem hat Hantschel eine 6,5-Tonnen-Hebebühne installiert, um auch Wohnmobile bedienen zu können. Die kommen zum Teil auch aus der eigenen Vermiethalle, wo die Fahrzeuge untergestellt sind. „Ebenso wie bei den Leasingkunden ergeben sich auch hier viele Folgegeschäfte mit den Privat- oder Firmenwagen“, so Hantschel. Im Sinne der Kundenzufriedenheit hält Hantschel Mitarbeiter und technische Ausrüstung immer auf dem neuesten Stand. So hält man derzeit allein drei Diagnosetester



Foto: Hantschel

Die liegende Einlagerung im neuen Teil des Räderlagers bringt 40 Prozent mehr Kapazität.

vor, auch um Fahrzeuge mit aktivem RDKS bedienen zu können. Zur Räderwäsche, die bislang mit einer Ultraschall-Maschine durchgeführt wurde, hat Hantschel jetzt zwei neue Waschmaschinen von Perform-Tec angeschafft. „Die arbeiten mit Hochdruck und Chemie und sind dreimal so schnell wie die alte Maschine. Die Räderwäsche kommt bei den Kunden sehr gut an“, erklärt Hantschel. Und schnell muss es in der Wechsellagerung gehen. Bis zu 35 Fahrzeuge werden in der Wechsellagerung täglich durchgeschleust, „da muss man gut strukturiert arbeiten, um das zu schaffen“, sagt Hantschel abschließend und betont die Bedeutung des Reifengeschäfts für seinen Betrieb: „Das Reifengeschäft ist für uns sehr wichtig, wir machen rund ein Drittel unseres Umsatzes darüber und haben im letzten Jahr rund 1.100 Reifen verkauft, montiert und gewuchtet.“

Dieter Vähröder |

## Kennzahlen

Fahrzeugtechnik Hantschel GmbH, Tulpenweg 8,  
35469 Allendorf

Größe Grundstück: 5.400 m<sup>2</sup>

Größe Werkstatt: 480 m<sup>2</sup>

Größe Reifenlager: 190 m<sup>2</sup>

Kapazität Reifenlager: ca. 500 Sätze

Mechanische Arbeitsplätze Werkstatt: 7 Hebebühnen

Mitarbeiter gesamt: 11

Durchschnittliche Werkstattdurchgänge pro Tag: 15 bis 35