

Interview BELMOT/GLASURIT

Starke Partnerschaft für das Kulturgut

Die Oldtimerversicherung BELMOT und der Lackhersteller Glasurit kooperieren. Worum geht es dabei? Ein Interview mit Ralf Stumpfer-nagel (Markenmanager BELMOT), Michael Perstrup (Leiter Filialdirektion Nord-West) und Jürgen Book, Leiter Classic Cars bei Glasurit.



Michael Perstrup, Leiter Filialdirektion Nord-West

FML: Wer ist Belmot?

Perstrup: BELMOT ist die Oldtimerversicherung der Mannheimer. Wir versichern mit Leidenschaft klassische Fahrzeuge. Neben Oldtimern bis Baujahr 1989 können auch Youngtimer Baujahr 1976 bis 1989, historische Zweiräder bis Baujahr 1980, landwirtschaftliche Klassiker und originalgetreue Transporter bis Baujahr 1969 über BELMOT versichert werden. Jüngere Fahrzeuge versichern wir auf Anfrage. Historische Lastkraftwagen bis

Baujahr 1969, die nicht mehr zu ihrem ursprünglichen Zweck genutzt werden, können ebenso BELMOT Deckung erhalten.

Stumpfer-nagel: BELMOT wurde 1994 als eine der ersten Marken der Mannheimer ins Leben gerufen und bis heute sind wir einer der ganz wenigen Anbieter, der sich ausschließlich auf Allgefah- und Sammlungsdeckungen für die eben aufgeführten Fahrzeuge spezialisiert hat. BELMOT bietet darüber hinaus auch die Möglichkeit einer Versi-



Ralf Stumpfer-nagel, Markenmanager BELMOT

cherung zum Wiederbeschaffungswert sowie individuelle Lösungen für Handels- und Restaurierungsbetriebe und Gutachter an.

FML: Wie agiert Belmot in der Oldtimerszene?/ Was macht BELMOT?

Perstrup: BELMOT versteht sich als Partner der Szene. Für viele unserer Kollegen im Innen- und Außendienst bedeutet BELMOT nicht nur berufliches Engagement, sondern auch Leidenschaft für das rostigste Hobby der Welt. Sie kennen sich als Sammler, Schrauber oder Fahrer sehr gut mit Themen rund um historische Fahrzeuge aus. BELMOT unterstützt die Clubszene, nimmt an Ausfahrten teil und führt eigene Veranstaltungen durch, wie z.B. den BELMOT-Fachtag alle zwei Jahre.



Jürgen Book, Leiter Classic Cars, Glasurit

Stumpfer Nagel: Im Außendienst in D-A-CH haben wir über 30 Oldtimer-Spezialisten. Diese stehen als Ansprechpartner vor Ort, auf Messen sowie Oldtimerveranstaltungen für Fragen zur Verfügung. Auf unserem Blog www.belmot.de finden Follower regelmäßig erstellten Content, man kann uns außerdem auch auf Facebook (facebook.com/mannheimer.belmot) folgen. Wir sind überzeugt: Unsere Bedingungen kann man vielleicht kopieren, aber nicht unsere Leidenschaft – diese macht uns besonders auf dem Markt.

BELMOT®

FML: Wie kam es zur Idee mit Glasurit zu kooperieren?

Perstrup: Glasurit und BELMOT verfolgen sehr ähnliche Ziele – z.B. den (Wert-)Erhalt etc. von Oldtimern – daher lag der Schluss nahe, beide Netzwerke zu verbinden.

FML: Was sind die gemeinsamen Vorhaben?

Perstrup: Wir möchten auf regionaler Ebene eine Zusammenarbeit zwischen den Glasurit Partnerbetrieben und den regionalen BELMOT-Partnern fördern und ausbauen. Wir entwickeln derzeit Ideen für gemeinsame Veranstaltungen, arbeiten an einem gemeinsamen Auftritt bei regionalen Ausfahrten/Messen, planen gemeinsam Clubtreffen, Schrauberkurse etc.

Ziel unserer Kooperation ist: Unser Wissen und unsere Kompetenzen – auch

die unserer Partnerbetriebe – bestmöglich zu vernetzen, um historische Fahrzeuge als Kulturgut zu erhalten, zu restaurieren aber auch zu nutzen. Die Partnerschaft sollte in der regionalen Szene positiv wahrgenommen werden.

Book: Es gibt eine Hemmschwelle bei Autobesitzern was Lackierbetriebe angeht, die wir durch Treffen in unseren Netzwerkbetrieben überwinden helfen wollen. Dabei soll das Verständnis für den Aufwand beim Lackierprozess erzeugt werden. Am besten geht so etwas an echten Autos und vor Ort.

Das reine Lackieren ist der geringste Arbeitsaufwand speziell bei Oldtimern und aus gutem Grund ist „Fahrzeugaackierer“ ein anerkannter Ausbildungsberuf.

FML: Wo liegen die größten Herausforderungen bei der Reparatur und/oder Restaurierung klassischer Fahrzeuge?

Stumpfer Nagel: Der Kunde legt mittlerweile mehr Wert auf authentische Ausstrahlung, darauf, nah am Original zu bleiben. Gleichzeitig möchte er aber auf Verbesserungen in der Technologie (sei es Lack, Autowachs oder Autoreifen) nicht verzichten. Also aussehen wie alt, aber zuverlässig funktionieren wie neu. Das klappt natürlich nicht immer, alte Fahrzeuge haben manchmal so ihre Wehwehchen...

Perstrup: Die größte Herausforderung liegt in der Entscheidung, wieviel Originalität will ich bewahren und wieviel opfere ich, um die Substanz zu erhalten? Die auf den ersten Blick einfache Antwort „So viel Original wie möglich, so wenig Neuteile wie nötig“ wird bei den Details schon knifflig.

Ist ein stumpfer und leicht unterrosteter Lack noch erhaltenswert, oder ist der Neuaufbau sinnvoller? Entscheidet man sich für einen Neuaufbau, stellt sich direkt die Frage: Wie viele alte Materialien verwende ich? Nutze ich überhaupt moderne Materialien? In welchem Verhältnis? Da dieses Thema nicht nur beim Lack sondern auch beim Chrom, beim Leder, bei Verdeckstoffen und der Technik eine Rolle spielt - ist das für mich eine der größten Herausforderungen.

FML: Welche Kunden kommen auf Belmot zu und worauf legen diese Wert?

Stumpfer Nagel: BELMOT Kunden legen vor allem Wert auf persönliche Ansprechpartner, die sie fundiert und fachlich beraten können. Diesen Service als Mehrwert dem Kunden mit auf dem Weg zu geben, wird honoriert. Oft sind die Fahrzeuge, die bei uns versichert werden auch hochwertiger, als dies statistisch gesehen der Fall ist. Ein Oldtimer liegt in Deutschland durchschnittlich bei einem Wert von ca. 18.000 Euro.

Perstrup: BELMOT Kunden lieben ihr Fahrzeug und wollen daher „das Beste“ für ihr Schätzchen. Sie legen dabei Wert auf professionelle Ansprechpartner, die ihre Sprache sprechen und Verständnis für die Probleme eines Oldtimerbesitzers haben. Sie besitzen häufig mehr als ein Fahrzeug und sind oft in der Clubszene tätig.

FML: „Originalität und Authentizität“ sind im Trend. Wie stellt sich Glasurit dazu?

Book: Unser Credo ist schon seit Jahrzehnten: „Erhaltet mir eine intakte Altlackierung“. Wenn es sich dann auch noch um die Erstlackierung handelt, gilt das erst recht. Allerdings haben sich die Geschmäcker erweitert, denn technisch eigentlich nicht mehr intakte Lackaufbauten mit Gebrauchs- und Alterungsspuren werden ebenfalls geliebt und gehegt. Solange der TÜV da mitspielt ist das auch für uns absolut ok. Der Erhalt gealterter Lackierungen durch Konservierungstechniken nimmt stark zu. Ich mache das gerade selbst an meinem 1968er GMC Suburban mit einer nachträglich aufgetragenen Einschicht-Metalliclackierung aus den frühen 80er Jahren.

FML: Was sind die wichtigsten Aspekte bei „Lack“?

Stumpfer Nagel: Das erste, was an einem Fahrzeug wahrgenommen wird, ist das äußere Erscheinungsbild. Dazu trägt in erster Linie der Lack bei. Wobei wir gleich bei einem wichtigen Thema sind: Eine gute Lackierung trägt maßgeblich zum Wert des Fahrzeugs bei und somit zum Wiederbeschaffungswert, den wir bei BELMOT versichern.

Auch bei teureren Fahrzeugen am Markt, kann man nach wie vor feststellen, dass die Lackierung bei einer teuren Restaurierung meist relativ am Ende steht, so dass hier seitens der Fahrzeugbesitzer auch gern einmal gespart wird. Das reicht von mitlackierten Dichtungen bis hin zu sichtbaren Spachtelstellen. Wobei schließlich nicht das Lackieren teuer ist, sondern letztlich die korrekte Durchführung der Vorarbeiten.



© Editions du Lombard 1980

Perstrup: Für uns spielt die Originalität des Lacks eine immer stärkere Rolle, alte aufgearbeitete Originallackierungen sind deutlich höher zu bewerten als fachmännisch erstklassige Neulackierungen.

Book: Ich würde dem vorher gesagten tendenziell zustimmen, allerdings geht es auch nach Fahrzeugwert, Fahrzeugtyp und Kundenwunsch. Es gibt kaum eine diversere Szene als die Oldtimerzene. Wichtig ist für die Lackierbetriebe die Fahrzeugbesitzer kompetent zu beraten und mögliche Lösungen aufzuzeigen. Das kann auch bedeuten das letztendlich nicht lackiert wird. Und wenn etwas auszubessern ist, sollte die Reparatur möglichst klein und nachher unsichtbar sein. Ganz wichtig ist zu vermitteln welche handwerkliche Leistung erbracht werden muss um letztendlich nicht zu sehen, dass eine Reparatur vorgenommen wurde.





FML: Inwieweit hilft Ihnen hier Glasurit?

Perstrup: Glasurit hat eine große historische Lackkompetenz, ist Marktführer hinsichtlich spezialisierter Lackierverfahren und zudem Gründer und Inhaber des weltweit größten Farbtonarchivs. Hinter der Marke steckt ein ungeheures Fachwissen. Wir könnten uns keinen kompetenteren Partner vorstellen.

FML: Wie sieht Belmot die Entwicklung im Geschäftsfeld „klassische Fahrzeuge“ und gibt es mögliche Unterscheidungen oder Trends im Young- und Oldtimersektor?

Stumpfernagel: Der Große Hype ist vorbei, wobei Werte im Prinzip auch nicht verfallen, der Trend geht aber weiterhin zu möglichst originalen Fahrzeugen, wie sie vom Band liefen – wäh-

rend bei einfachen Autos vor 1950 ein Preisverfall zu verzeichnen ist, wird dies bei weniger nachgefragten Fahrzeugen auch im Bereich der 1950er Jahre weitergehen.

Seltene oder exotische Fahrzeuge, die einen sammelwürdigen Charakter haben, sind dagegen nach wie vor gefragt, vor allem aus den 70er bis 90er Jahren. Das kann ein Lancia Stratos sein, ein SLK 32 AMG aus erster Hand oder auch ein Golf 2 in der „COUNTRY“ Ausführung.

FML: Wie hat sich „Corona“ auf Belmot ausgewirkt?

Stumpfernagel: Fahrzeuge wurden aufgrund der Kontaktbeschränkungen weniger gehandelt. Wer sich aber sein Wunschfahrzeug wegen Corona nicht anschauen/probefahren konnte, kann dies nachholen. Wir stellen einen Käufermarkt fest, zwar wird nicht um jeden Preis verkauft, wer aber in der Hochpreisphase Kaufzurückhaltung übte, der kann jetzt umso eher fündig werden, da sich die Preise relativ vernünftig darstellen. Vernünftig heißt jedoch nicht unbedingt günstig, was Auktionen teilweise bestätigen. Oldtimerfahren war nicht verboten: Viele Sammler haben die „Corona-Auszeit“ genutzt um alte Restaurierungen zu Ende zu bringen, ihre Garagen aufzuräumen und/oder um weitere Fahrzeuge zu suchen.

FML: Wie wirkt sich Corona auf Glasurit aus?

Book: Die Werkstätten spüren natürlich unterschiedlich stark Auswirkungen im normalen Unfallgeschehen. Viele Betriebe die sich dem Geschäftsfeld Oldtimer widmen nutzen ihre dadurch freigewordenen Kapazitäten um ihre Wartelisten bei klassischen Fahrzeugen abzarbeiten. Das zeigt recht eindeutig dass dieses Geschäftsfeld richtig betrieben relevant ist. Ein weiterer Indikator ist, dass die Anfragen zu Farbtonausarbeitungen für Oldtimer bei Glasurit in den letzten Monaten eher zugenommen haben.