

**Existenzgründung**

# Sprung in die Selbstständigkeit

Bernhard Velten hat sich auf das Schadenmanagement und den Autoglasservice spezialisiert



Foto: Rubbel

*In guten Zeiten verbuchte die Freie Werkstatt mit dem Autoglasservice rund 850.000 Euro pro Jahr. Viele Besitzer von jungen Fahrzeugen kommen zum „Autoglas Doctor“.*

Er hat nicht nur viel Benzin im Blut. Er ist auch ein Hansdampf in allen Gassen: Bernhard Velten, Inhaber einer Freien Werkstatt in Bruchsal. In seinem elterlichen Betrieb hat er die Ausbildung zum Kfz-Meister abgeschlossen, bei einem großen baden-württembergischen BMW-Händler Gebrauchtwagen verkauft, ab 2003 den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt, eine Autoglaserei gegründet und ein Sachverständigenbüro eröffnet. Auch Chip- und Ökotuning zählen heute zum Repertoire des unabhängigen Kfz-Betriebs.

Infiiziert mit dem Kfz-Virus wurde der Bruchsaler von seinen Großeltern Arthur und Anna Velten, die 1925 mit einer Shell-Tankstelle begannen, und von seinem

Vater Siegfried Velten, der die Geschäftsführung des damaligen Peugeot-Betriebs in der Schönbornstraße 27 vor rund 45 Jahren übernahm. „Wir waren immer Vertragspartner eines Automobilherstellers, zum Beispiel von Mercedes-Benz, Hanomag, Opel, Peugeot und Nissan. Doch die Fabrikatzugehörigkeit war nicht immer der richtige Weg“, erinnert sich Bernhard Velten. Das heißt: Einige Hersteller hatten eine schlechte Modellpolitik. Die französischen Fahrzeuge rosteten relativ schnell. Zudem setzen auch einige Importeure in den neunziger Jahren auf exklusive Vertragsbindungen, obwohl ihre Marktanteile schrumpften und die Verkaufszahlen massiv einbrachen.

**Nach der Vertragskündigung kam das Selbstbewusstsein**

2001 verdiente die Velten mit dem Verkauf von Nissan-Fahrzeugen kaum noch Geld. „Das Neuwagengeschäft ging quasi auf null zurück“, erklärt Bernhard Velten. Sein Vater musste seinen Betrieb aufgeben und er selbst einen Job als Verkäufer annehmen. In knapp anderthalb Jahren vermarktete der gelernte Kfz-Meister nicht nur über 200 gebrauchte Fahrzeuge. Er bereitete sie auch technisch auf, führte kleine Reparaturen durch und managte das Gebrauchtwagengeschäft des BMW-Händlers von der Hereinnahme über die Preisauszeichnung bis hin zum Verkauf. „In diesem Unternehmen habe ich sehr viel gelernt und viel Selbstbewusstsein bekommen. Dann kam mir der Gedanke, mich als öffentlich bestellter und vereidigter Kfz-Sachverständiger selbstständig zu machen“, erläutert Velten seine Existenzgründung und betont: „In diesem Metier ist viel Geld zu verdienen.“

Für seine Geschäftsidee hat er das System „Schadenmanager-online“ entwickelt, für das er noch Sachverständigen-Partner sucht. Ihnen verspricht Velten ein jährliches Potenzial von rund 3,6 Millionen Haftpflichtschäden bundesweit beziehungsweise Aufträge in Höhe von 50.000 Euro pro Werkstatt. Der Beruf des Kfz-Sachverständigen ist nach Aussagen von

Velten rechtlich nicht geschützt. Kfz-Meister, die mithilfe von Schadenmanager-online Unfallfahrzeuge begutachten wollen, müssen aber die Anforderungen der Handwerkskammern erfüllen. In der Sachverständigenordnung der HWK heißt es beispielsweise, „dass ein Sachverständiger seine Aufgaben unabhängig, weisungsfrei, persönlich, gewissenhaft und unparteiisch zu erfüllen und seine Gutachten in diesem Sinne nach bestem Wissen und Gewissen zu erstatten hat“.

„Das bedeutet, dass die Erstellung des Gutachtens und die Reparatur an ein und demselben Fall nicht erlaubt ist“, erklärt Velten. Soll das zu begutachtende Fahrzeug dennoch im Reparaturbetrieb des Sachverständigen instand gesetzt werden, sei es ihm ja freigestellt, wer das Schaden-gutachten erstelle. „Grundsätzlich besteht keine Ausschließlichkeitsklausel“, so Velten Rat. Bis zum Jahresende möchte der Bruchsaler Konzeptgeber 30 Sachverständigen-Partner für seine Geschäftsidee gewinnen (siehe [www.schadenmanager-online.de](http://www.schadenmanager-online.de)).

Ein fast ebenso lukratives Geschäft wie das Schadenmanagement sei der Autoglasservice. Seit 2008 ist Velten Partner des Netzwerks Junited Autoglas mit Standorten in Heidelberg und Bruchsal. Bereits zwei Jahre zuvor hat er in seiner Freien Werkstatt das selbst entwickelte Konzept „Autoglas Doctor“ eingeführt. Heute macht der Umsatz im Glasgeschäft 60 Prozent des Gesamtumsatzes der Freien Werkstatt aus.



Foto: Rubbel

## FREIER MARKT

norbert.rubbel@vogel.de, 0931/4 18-26 34



Foto: Rubbel

*Bernhard Velten, Inhaber einer Freien Werkstatt in Bruchsal: „Mein bester Autoglasser hat eine Ausbildung als Bürokaufmann. Er ist aber ein begnadeter Handwerker.“*

Angefangen hat Velten mit einem Koffer für Steinschlagreparaturen, den er 2005 für 50 Euro auf einem Straßburger Flohmarkt kaufte. „Mit blauem Overall, weißen Einweghandschuhen und dem Reparaturkoffer unterm Arm haben mein Freund und ich auf dem Parkplatz eines Supermarks die Autofahrer auf ihre Glasschäden aufmerksam gemacht und Steinschläge repariert“, sagt Velten und schmunzelt.

Nach gut einem Jahr lief das Glasgeschäft so gut, dass er rund 450.000 Euro in einen neuen Betrieb am Mantel 5 in Bruchsal investierte. Sein Leistungsangebot hat der Unternehmer kontinuierlich erweitert. Dazu zählen beispielsweise

- ▶ die kostenlosen Kundenersatzfahrzeuge,
- ▶ dass 98 Prozent aller Fahrzeugscheiben sofort verfügbar sind,
- ▶ der Autoglasservice vor Ort beim Kunden,
- ▶ die direkte Abrechnung mit den Versicherern sowie
- ▶ der 24-Stunden-Bereitschafts- und -Notdienst.

In guten Jahren wie 2008 und 2009 verbuchte Velten mit Glasreparaturen und dem Scheibenersatz einen Umsatz von rund 850.000 Euro pro Jahr. Doch heute sei der Markt hart umkämpft, beobachtet der Bruchsaler und erklärt: „Die Marktanteile haben sich verschoben, da auch die Vertragswerkstätten den Autoglasservice für sich entdeckt haben.“

Wer heute ins Glasgeschäft einsteigen will, muss in Werkzeuge, IT-Systeme und in die Ausbildung der Mitarbeiter investieren und mit Wettbewerbern wie Carglass konkurrieren. Doch nichts ist unmöglich – wie die Existenzgründung des Bruchsaler Unternehmers zeigt.

Norbert Rubbel

*Vor rund sechs Jahren baute Bernhard Velten den markenunabhängigen Servicebetrieb. Heute beschäftigt er acht Mitarbeiter. Den Mechanikern stehen drei Arbeitsplätze zur Verfügung.*

# EQUIP AUTO

VOM 16. BIS 20. OKTOBER 2013  
MESSEGELÄNDE • PARIS NORD VILLEPINTE

**BUSINESS, INNOVATION, AUSTAUSCH  
DIE MESSE MIT MEHRWERT  
FÜR HÄNDLER UND EINKÄUFER  
IM AFTERMARKET**



### NEU IN 2013

- ✓ Maßgeschneiderte Messe-Rundgänge
- ✓ Business-Treffen
- ✓ Internationale Foren und Demonstrationsflächen
- ✓ Angebote für einen effizienten und angenehmen Messebesuch in Paris

**Bestellen Sie Ihr  
Eintrittsticket auf  
[www.equipauto.com](http://www.equipauto.com)  
Code : APKFZBE**

**Mittwoch bis Sonntag von 10.00 bis 19.00 Uhr  
und Freitag sowie Samstag bis 21.00 Uhr**

Weitere Informationen auf:  
**[www.equipauto.com](http://www.equipauto.com)**

Kontakt Deutschland: IMF GmbH  
Tel.: +49 (0) 221 13 05 09-02 • [i.wohra@imf-promosalons.de](mailto:i.wohra@imf-promosalons.de)



an event by  
**comexposium**  
The show to be

**FFC** FÉDÉRATION  
FRANÇAISE DE LA  
CARROSSERIE

French  
Vehicle  
Equipment  
Industry **FIE** Fédération des  
Industries des  
Équipements pour  
Véhicules