

Die Preisträger:
Strategiepreis 2015

In der Beschränkung
liegt die Kraft

Nutzen bodenständiger
Geschäftspraktiken

Strategie Journal

Impulse für den Mittelstand

Strategie Journal - Heft 01-15



Verwandlung à la carte

Zwingender Nutzen: INTAX rüstet
Serien- zu Sonderfahrzeugen um

Verwandlungsprofis für Sonderfahrzeuge

INTAX aus Oldenburg steht für innovative Fahrzeuglösungen



Jörg Hatscher

Wie man über die Lösung des eigenen Engpasses einen zwingenden Nutzen für die ganze Branche und die angrenzenden Zielgruppen entwickeln kann, zeigt das Beispiel des Strategiepreisträgers Jörg Hatscher. Ein Beitrag von Thomas Rupp

Alles begann im Jahr 1986, als Jörg Hatscher in Oldenburg ein Mietwagenunternehmen gründete. „Von Anfang an ging es um mehr als nur die reine Personenbeförderung,“ so Hatscher, „denn mir war klar, dass eine Leistung nur dann langfristig erfolg-

reich sein kann, wenn alle Beteiligten einen Nutzen davon haben würden.“

Eine Win/Win-Situation reicht dabei seiner Meinung nach nicht aus, denn sie beschreibt lediglich das Zusammenspiel zweier Parteien, meist Auftraggeber und Auftragnehmer. Ein elementarer Bestandteil des Erfolgs bleibt dabei außen vor: nämlich die Mitarbeiter. Erst wenn durch die integrative Einbindung aller Beteiligten alle drei Gruppen „gewinnen“ können, ist das die optimale Basis für den Erfolg der Unternehmung. „Sozusagen als Abfallprodukt stellt sich dann auch nahezu zwangsläufig der wirtschaftliche Erfolg ein“, so Hatscher.

Die gefundene Problematik war für alle Mietwagen- und Taxi-Unternehmen von Bedeutung.

Zu einer guten Dienstleistung in der Personenbeförderung gehört aber nicht nur der Transport der Fahrgäste. Das ganze Umfeld des Unternehmens trägt zum positiven oder negativen Image bei. Wichtige Säulen des Erfolgs sind das Alter und die Sauberkeit der Fahrzeuge, ordentliche Betriebsräume, die Freundlichkeit der Fahrer,

Pünktlichkeit bei Terminfahrten, nicht zuletzt die Qualität und Wiedererkennbarkeit des Unternehmens durch ein eigenes Corporate Design.

Aus der Praxis seines Betriebs heraus wurde Jörg Hatscher mit einem Problem konfrontiert, das für alle Mietwagen- und Taxi-Unternehmen von Bedeutung war: Durch die hohe Kilometerleistung der Fahrzeuge mussten diese teilweise schon nach einem Jahr durch Neuwagen ersetzt werden.

Diese Neuwagen brauchten – jedes Mal erneut – die technische und optische Ausstattung eines Mietwagens. Die ausgedienten Fahrzeuge wären aufgrund ihrer Farbgebung nur zu Schleuderpreisen auf dem Gebrauchtwagenmarkt verkäuflich gewesen und wurden daher in die Ursprungsfarbe zurücklackiert. Ein Verkauf im Firmen-CI hätte auch bedeutet, dass man die geschützte Farbgebung auf alten und ggf. ungepflegten Gebrauchtwagen gesehen hätte, was dem Ruf sicherlich nicht zuträglich gewesen wäre.

„Dadurch entstand stets ein hoher Wertverlust. Den musste man erst mal hereinfahren,“ erläutert Hatscher. „Op-



Wie alles begann (1986): Mietwagen mit auffälliger Farbgebung (li.). Erste Versuche mit der Folierungstechnik (re.)



Durch die Folierung lässt sich die Farbe jedes Fahrzeugs beliebig verändern und danach wieder in den Originalzustand versetzen.

timal wäre es gewesen, wenn sich die Umrüstkosten eines Serienfahrzeugs zum Taxi minimieren ließen...!“ Und genau für diese Problematik suchte und fand er eine wegweisende Lösung.

So entwickelte er nicht nur vollständig rückrüstbare technische Einbauten, sondern auch eine perfekte Lösung für die Problematik der Farbgebung: die vollflächige Folierung. In anderen Worten, das gesamte serienmäßige Fahrzeug wird mit einer Folie in den gewünschten Farben des Unternehmens überzogen. Diese Technik kam im Jahr 1993 bei Jörg Hatschers eigenem Fuhrpark erstmalig zum Einsatz.

Die Vorteile waren ziemlich überzeugend“, so der Unternehmer. „Die werbewirksame Wunschfarbe war problemlos zu bekommen. Der Lack wurde geschützt. Das Fahrzeug konnte schnell und kostengünstig wieder neutralisiert werden, und die firmeneigene Farbgebung geriet durch den Fahrzeugverkauf nicht in fremde Hände.“ Für den eigenen Betrieb entwickelte Hatscher weitere Innovationen wie z.B. einen aus dem Kofferraum he-

rausklappbaren Fahrradträger sowie einen Unfalldatenspeicher, der zudem als Flottensteuerungs-Instrument einsetzbar war.

Diese aus den eigenen Engpässen entstandenen Entwicklungen legten nahe, ein neues Unternehmen zu ihrer Vermarktung zu gründen. „Also habe ich mit großer Akribie alle Produkte zur Serienreife weiterentwickelt“, erzählt Hatscher, „und aus dem Mietwagenbetrieb die Firma ‚INTAX Innovative Lösungen für Taxis und Mietwagen‘ ausgegründet.“

Die weitere Entwicklung richtete sich nach den Engpässen der Automobilindustrie.

Bei der Gründung im Jahr 1996 zählte INTAX gerade einmal drei Mitarbeiter. Fast 20 Jahre später beschäftigt das Unternehmen mehr als 75 Mitarbeiter und verfügt über eine Produktionsfläche von über 2.250 Quadratmetern auf einem nun über 33.000 Quadratmeter großen Grundstück, auf dem in Kürze bis zu 800 Fahrzeuge Platz finden. Neben dem eigenen Mietwagenbetrieb

bot man also in Oldenburg unter dem neuen Label die Umrüstung von normalen Serienfahrzeugen zum Taxi und Mietwagen an. Um seine Problemlösung weiter zu verbessern und neue Marktpotenziale zu erschließen, suchte der Unternehmer jetzt die Kooperation mit der Automobilindustrie. „10 Jahre nach Gründung des Stammbetriebs war der nächste Schritt der Aufbau eines Musterfahrzeugs“, berichtet Hatscher, „das ich auf der Automobilmesse IAA in Frankfurt ausgestellt habe.“

Auf der IAA wurde dann der Grundstein für die Serienfertigungen gelegt. Der für die Thematik verantwortliche Mitarbeiter eines japanischen Herstellers bekundete sein Interesse an einer Zusammenarbeit. Er sah durch die neue Technologie die Chance, wieder in den Taxi-Markt einzusteigen. Bereits viele Jahre zuvor war das Unternehmen in diesem Sektor aktiv gewesen, konnte jedoch weder die Taxifarbe noch die technische Ausrüstung sowie die Infrastruktur darstellen.

Nach der Präsentation der Lösung gab es also einen Pilotkunden in einer neu- ▶



Tausende von Sonderfahrzeugen wurden bei INTAX technisch und farblich reversibel umgerüstet.

en Zielgruppe, die ein großes Umsatzpotenzial versprach und stark an der weiteren Entwicklung des Unternehmens INTAX interessiert war. „So kam es zur ersten größeren Kooperation, die für alle Seiten so erfolgreich war, dass stets weitere folgten“, erläutert Jörg Hatscher. „Inzwischen kommt etwa jedes dritte bis vierte neue Taxifahrzeug in Deutschland aus Oldenburg.“

Die Innovation der Folierung sowie die konsequente Ausrichtung auf spurlos rückrüstbare Technikkomponenten bot ganz offensichtlich einen zwingenden Nutzen, ohne den die Entwicklung nicht so erfolgreich verlaufen wäre. Mittlerweile vertrauen fast alle Automobil-Hersteller bzw. -Importeure auf den innovativen Betrieb Jörg Hatschers.

Zum Umfang einer Folierung gehört insbesondere die Beschichtung aller von außen sichtbaren lackierten Flächen. Türeinstiege oder nach innen ragende Karosserieteile können bei Bedarf ebenfalls foliert werden. Bei der späteren Entfernung einer Folierung kommt der Originallack rückstandslos und in geschontem, gut erhaltenem Zustand zum Vorschein.

„Man darf erwarten, dass die Folie über die Anwendungsdauer so hält, wie sie ursprünglich verklebt wurde. Wobei eine rückstandlose Entfernbarkeit zwingend zum Konzept gehört“, erklärt Jörg Hatscher. „Die Mindesthaltbarkeit von Komplettfolierungsfolien liegt je nach Farbe und Ausführung zwischen drei und fünf Jahren.“

Durch die INTAX Technologie können Taxis zum optimalen Ersatzzeitpunkt getauscht und die bei INTAX umgerüsteten Fahrzeuge wieder vollständig zurückgerüstet werden. Dies birgt Vorteile für alle am Projekt beteiligten Parteien: Automobil-Hersteller und Autohäuser verkaufen mehr Fahrzeuge.

Das Angebot mit zwingendem Nutzen wurde auf die angrenzenden Zielgruppen ausgeweitet.

Da kaum noch Reparaturen anfallen, sind die Kunden zufriedener. Das Taxi-Unternehmen kann wirtschaftlicher agieren. Die Taxi-Kunden werden mit neueren und dadurch besseren und sichereren Fahrzeugen befördert, was auch noch die Umwelt entlastet. INTAX samt Mitarbeitern und Zulieferern hat eine sichere Zukunft und letztlich pro-

fitiert die Gesellschaft durch hohe Abgaben an Bund, Land, Gemeinde und Sozialkassen.

Aber das ist eigentlich erst der Beginn der Story. Denn was liegt näher als die Lösung auf angrenzende Zielgruppen zu erweitern? Und diese werden bereits relativ schnell auf die Problemlösungen aufmerksam. „Unsere Arbeit hat noch weitere Aufmerksamkeit erregt. Plötzlich kam Interesse aus Bereichen, an die wir bis Ende der 1990er-Jahre noch gar nicht gedacht hatten“, erläutert Hatscher.

Denn im Prinzip sind nicht nur Taxis und Mietwagen von der Problematik betroffen. Die Betreiber bzw. Hersteller von Polizei- und Feuerwehrfahrzeugen, Krankenwagen und Fahrschulfahrzeugen sind alle potenzielle INTAX-Kunden. Im Jahr 2002 beschäftigte INTAX über 40 Mitarbeiter und fertigte Taxis und Sonderfahrzeuge für mehrere Fahrzeughersteller und Importeure in Serie. Der Firmenna- me wurde in „INTAX Innovative Fahrzeuglösungen GmbH“ geändert.

Zu dieser Zeit entstand auch der Kontakt zu einem besonderen Großkunden: 2002 wurde mit der BwFuhrparkService ▶

GmbH ein Mobilitätsdienstleister der Bundeswehr gegründet. Dieser verwaltet mit mehr als 26.000 Fahrzeugen einen großen Teil der Bundeswehr-Fahrzeuge. Bereits kurz nach der Gründung kam er auf INTAX zu.

Militärfahrzeuge sind nur dann als Leasingfahrzeuge darstellbar, wenn man sie für die Bedürfnisse der Bundeswehr gleich rückrüstbar umbaut. So kommen dort nicht nur die zuvor geschilderten Argumente für rückrüstbare Taxis zum Tragen, sondern z.B. auch, dass man militärfarbene Fahrzeuge nach der Nutzung nicht ohne Weiteres als Gebrauchtwagen exportieren kann.

INTAX bot also die Folierung von Bundeswehrfahrzeugen an und entwickelte dazu gleich ein ganzheitliches Leasingkonzept. So wurden Sonderfahrzeuge – u.a. die Fahrzeuge der Feldjäger – in Serie gefertigt und Fahrzeugzubehör geliefert. „Nach dieser nunmehr 12-jährigen Zusammenarbeit, bei der viele Ausstattungspakete

durch unser Unternehmen definiert wurden, haben wir inzwischen tausende Fahrzeuge um- und z.T. auch schon wieder in den zivilen Ursprungszustand zurückgerüstet“, führt Hatscher aus. „Auftraggeber der INTAX sind hierbei die Automobil-Hersteller, die wiederum durch die BwFPS beauftragt werden.“

Das Folierungsverfahren aus Oldenburg kommt inzwischen weltweit zum Einsatz.

„Wo die Serienproduktion der Fahrzeugindustrie aufhört, fangen wir an“, fasst Hatscher die INTAX-Leistungen zusammen. „Vom Taxi mit kompletter Innenausstattung und Folierung über das Fahrschulauto mit Doppelpedalanlage bis hin zur technischen Sonderausstattung von Militärfahrzeugen entwickeln wir innovative Lösungen für Sonderfahrzeuge. Unser Grundsatz ist die 100-prozentige Rückrüstbarkeit. Nach der Einsatzzeit wird so zum Beispiel aus einem Feuerwehrauto wieder ein ganz normales Fahrzeug

– das sich mit geringem Wertverlust verkaufen lässt.“

Nicht nur im Inland findet das Folierungsverfahren und seine nutzbringende Anwendung und Anpassung an verschiedene Teilzielgruppen ein großes Interesse. Gerade die Folierung – übrigens eine Wortschöpfung von Jörg Hatscher – wird inzwischen weltweit nachgeahmt, wobei die INTAX mit der Marke durch weltweite Schulungen sowie Lieferungen auch daran einen nicht unerheblichen Anteil hat.

„So ist es meinem Betrieb bis heute gelungen, die Benchmark-Rolle zu bekleiden. Da wir stets nachhaltig und langfristig denken und handeln“, so Hatscher, „haben wir sogar einen Verband gegründet, der seinen Sitz bei INTAX hat und dem inzwischen schon viele weitere Folien-Hersteller sowie Marktbegleiter angehören: die GEWA, German Wrapping Association.“

Weitere Info:

www.intax.de / www.foliocar.com



Viele Sonderfahrzeuge auf Deutschlands Straßen wurden vom Oldenburger Unternehmen umgerüstet.