

Nachlässigkeit ist der grösste Umsatzbringer

Nach elf Jahren wieder ein Besuch bei Kessler in Reichenburg. Dort redet man jetzt nicht mehr vom Auto-Recycling, sondern schlicht von Autoteilen.

Jürg Wick

Arthur Holdener, der langjährige Geschäftsführer der Kessler AG, bringt es so auf den Punkt: «Wir verkaufen Autoteile in Erstausrüsterqualität, deren Restlaufzeit jener des zu reparierenden Autos entspricht.» Es ist in der Tat viel passiert in Reichenburg seit unserem letzten Besuch im Frühjahr 2003.

Die Marktdurchdringung durch das Internet war noch bescheiden, der Duden-Verlag nahm das Verb «googeln» erst 2004 für die 23. Auflage auf. Und auf dem Aussengelände des in der Linthebene angesiedelten Unternehmens stapelten sich die gefledderten Autos turmhoch; jeder Quadratmeter wurde genutzt. Privatkunden, Expörtler und Garagisten standen sich am Schalter die Füsse platt, auch am Samstag lief es rund. In Begleitung eines Mitarbeiters konnten sich die Kunden in den ausgeräumten Fahrzeugen auf dem Hof nach Trimteilen umsehen und das gefundene Stück für kleines Geld nach Hause nehmen und weiter verwenden. «Das Internet hat alles verändert, im Guten wie im Schlechten», sagt der 53-jährige Chef.

Runtergefahren

«Viele unserer Dienstleistungen rechnen sich nicht mehr, wir mussten manche Sparten runterfahren. Der Verkauf über den Ladentisch ist bedeutungslos geworden, und seit einem Jahr haben wir am Samstag geschlossen.» Der Personalbestand wurde praktisch halbiert, weil der Handel mit gebrauchten Reifen und Batterien eingestellt worden ist und die Exporte eingebrochen sind. Deshalb hat Kessler in Polen eine eigene Filiale aufgemacht, um wenigstens einen Teil der Einbußen kompensieren zu können.

«Wir erleben in unserem Business Marktwirtschaft pur», wirft Holdener in unser Gespräch ein und erwähnt, dass in Reichenburg Teile von 89 Marken, 2082 Modellen und 43165 Typen gelagert sind. Die unter Dach zum Wiederverkauf sortierten Motoren, Alternatoren, Lenkungen, Anlasser, Querlenker und Blechteile sprengen die vorstellbaren Dimensionen, weshalb mit der Zeit damit begonnen wurde, überzählige Mengen zu entsorgen.

Später hat Holdener festgestellt, dass es eine wachsende Youngtimer-Szene

gibt und seine ausgegebene Order teilweise wieder zurückgenommen. Schliesslich hat er sich ja selber einen ausgemusterten Mustang V8 aufpeppen lassen, seine Frau fand das gar nicht toll. Und spätestens da ist ihm richtig klar geworden, welches Image der Begriff «Recycling» in der Gesellschaft eigentlich hat, wenn es um Autos geht: «Zumindest bei den Frauen kann man über ökologische und ökonomische Überlegungen nicht punkten, weil sie beim Gedanken an ein Unfallauto immer Blut sehen.»

Neue Geschäftsmodelle

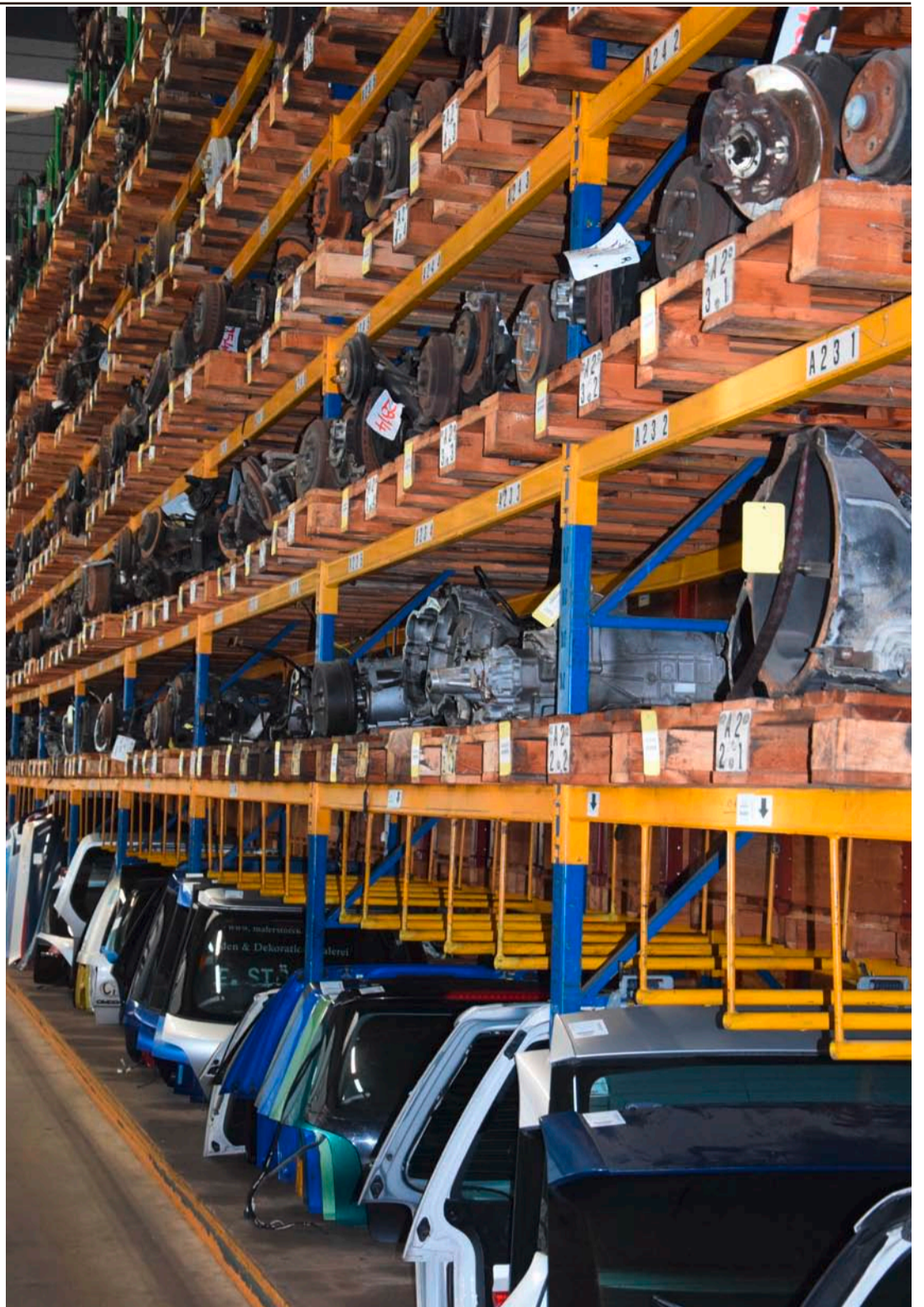
Das Geschäftsmodell der einstigen Autoabbrüchler hat sich seit den 50er-Jahren mehrmals verändert. Im Internetzeitalter ist es vor allem weniger profitabel geworden, denn die Gebrauchtteile wurden massiv günstiger, «aber die Masse macht's», so der Schwyzer.

Und weil keiner alles vorrätig hat, wurde über einen Zusammenschluss von acht Recycling-Betrieben bis nach Genf das Internetportal Qualiparts ins Leben gerufen. Sucht ein Kunde eine Hecktüre für den 03er Astra Caravan unter www.kesslerag.ch, greift das Web auf die Vorräte aller acht Teilnehmer zurück. Der Kunde kann das gesuchte Stück dann über Kessler oder über jenen Kollegen ordern, der es vorrätig hat.

Wir machen die Probe aufs Exempel und erkundigen uns via Mail an einem Sonntagmittag nach dem Preis für eine 05er Mondeo-Heckklappe. Am Montag ist das Angebot um 7.39 h im Mail: «Ford Mondeo 2005, 113570 km, Kombihecktüre Fr. 300.– exkl. MwSt., Scheibe grün getönt und schwarz foliert, 1 kleine Beule». Neu kostet das Teil Fr. 1416.30.

Wesentlich war der Aufbau einer alles umfassenden und sich selbst erklärenden Software. Beim Zerlegen werden zuerst sämtliche Daten des Autos erfasst – Jahrgang, Chassis, Typenschein, Kilometerstand – und fortan kann für jedes verwertbare Teil die entsprechende Klebetikette ausgedruckt werden.

Kessler liefert mit einer Flotte von sieben Autos kostenfrei an Garagisten in die ganze Schweiz; so hat man sich einen speziellen Namen geschaffen: «Seriös, verfügbar, zertifiziert», fügt Holdener an. Etwa 10 % der Umsätze werden mit Privat-



Teileregale mit insgesamt über einer Million Positionen. Fotos: Wick

kunden realisiert, und 20 % sind Markenvertreter, meistens weil das Teil vom Hersteller nur mit langer Lieferfrist – wenn überhaupt – geliefert wird. Den Rest machen die freien Garagisten aus. Der Export nach Polen gilt in Reichenburg als zweite Schiene.

Nicht nur Unfallautos

Organspender sind nicht ausschliesslich Unfallautos, sondern auch Fahrzeuge mit irgendeinem mechanischen Defekt oder Modelle, die in der angelieferten Spezifikation – zum Beispiel als Limousine – keinen Marktwert mehr haben, deren Technik aber für einen Kombi ebenfalls passt. Der Ankauf erfolgt praktisch zu 100 % über das Internet.

«Und was sind denn die Renner?», fragen wir. Der Geschäftsführer der im Jahr 1970 gegründeten Unternehmung: «Wir beginnen schon im Sommer damit, Vorräte für die kalte Jahreszeit aufzubauen, weil Nachlässigkeit unser grösster Umsatzbringer ist. Wischermotoren und Fensterheber gehen, wenn es eisig wird, wie geschmiert.»

Von der Nachlässigkeit der Autofahrer profitiert man aber das ganze Jahr hindurch, weil kaum einer mehr den Ölmesstab zieht und so auch immer wieder ganze Motoren in die Brüche gehen. Gefragt sind auch Getriebe, Alternatoren, Luftmassenmesser, Klimakompressoren. Das Durchschnittsalter der Autos steigt ungebrochen, momentan liegt es bei 9,2 Jahre. Deshalb werden «Teile in Erstausrüsterqualität mit der entsprechenden Restlaufzeit» immer beliebter.



Als Teilespender dienen nicht nur Unfallfahrzeuge.



Gefledderte Autos werden in Reichenburg gepresst.



Die Mondeo-Heckklappe kostet 300 Franken.



Hinterhof der Kessler AG: Da stapelten sich die Autos früher turmhoch.