



Ausführliche Zusammenfassung des Werkstatt-Stammtischs vom 19. Mai 2026, mit Experten von SONAX.

- **Thema:** Fahrzeugpflege als Zusatzgeschäft: Mehr Umsatz, stärkere Kundenbindung, besseres Image
- **Teilnehmender Experte:** Benjamin Zöllner, Betreuung von Großhandelspartnern und Werkstätten (SONAX)
- **Teilnehmer:** Werkstattinhaber, Kfz-Meister, Kfz-Mechatroniker, Berufsschullehrer, Pressevertreter

Beim Werkstatt-Stammtisch am 19. Mai 2026 drehte sich alles um das Thema „Fahrzeugpflege als Zusatzgeschäft“. Freie Werkstätten diskutierten mit Benjamin Zöllner von SONAX und Kristiane Guth (Qualität ist Mehrwert) Chancen, Herausforderungen und konkrete Einstiegsmöglichkeiten. Im Fokus standen zusätzliche Umsatzpotenziale, stärkere Kundenbindung und die Integration von Fahrzeugpflege in bestehende Werkstattprozesse. Als besonders attraktiver Einstieg wurde die Lack- und Außenpflege genannt. Diskutiert wurden außerdem Preiskalkulation, Schulungsbedarf sowie neue Anforderungen durch moderne Materialien und E-Fahrzeuge.

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN GIBT ES FÜR FREIE WERKSTÄTTEN, WENN SIE FAHRZEUGPFLEGE ALS DIENSTLEISTUNG ANBIETEN WOLLEN?

Manche der teilnehmenden Werkstätten bieten Fahrzeugpflege im kleinen Rahmen mit an, andere noch gar nicht, spielen aber mit dem Gedanken. Wesentliche Herausforderungen im Werkstattalltag sind:

- Platzmangel/Logistik (separater Arbeitsbereich ohne Staub & Co benötigt)
- zu wenig Know-how bei Werkstatt-Mitarbeitenden
- Akzeptanz/Preissensibilität bei Kunden
- Unsicherheit hinsichtlich Preiskalkulation: Was biete ich an und wie kalkuliere ich die Leistung?

Hinzu kommt: Bei Fahrzeugpflege besteht recht großes Potenzial für Kundenreklamationen („Sauberkeit ist Ansichtssache“).

Wichtig für die Werkstätten sind praxisnahe Vorführungen und Schulungen vor Ort, um konkrete Anwendungsbereiche kennenzulernen und Produktwissen aufzubauen. (Der Großhandel kann erfahrungsgemäß in Sachen Produktberatung nicht immer weiterhelfen.) SONAX bietet Schulungen vor Ort in Werkstätten an, um Basisinfos zu Grundtechniken und weiterführenden Lackaufbereitungen zu vermitteln.

WOMIT STARTE ICH ALS WERKSTATT AM BESTEN IN DIE FAHRZEUGPFLEGE?

Es muss nicht direkt die komplette Fahrzeugaufbereitung sein – Benjamin Zöllner empfiehlt, Lack- und Außenpflege als lukrativsten und kundenakzeptierten Einstieg. Die Innenraumreinigung ist weniger lukrativ, da Kunden den Fahrzeuginnenraum oft selbst reinigen und eine entsprechend geringere Zahlungsbereitschaft zeigen. Entscheidend für den Verkauf der Dienstleistung sind professionelles Equipment und Know-how in der Werkstatt.

Die Stammtisch-Teilnehmer diskutierten über die Schwierigkeit, den Aufwand und die Zeit für Fahrzeugpflege mit dem Preis in Einklang zu bringen, insbesondere bei Einsteigern. In der Regel rechnet sich der Einsatz mit zunehmender Erfahrung und eingespielten Abläufen, bietet dann aber spannende Möglichkeiten für Zusatzgeschäft.

Die Politur „Cut and Finish“ von SONAX ist eine einfache Allrounder-Lösung für kleine Kratzer im Werkstattalltag. Für die Anwendung braucht die Werkstatt nur eine rotative Poliermaschine. SONAX bietet Neueinsteigern einen kompakten Werkstattwagen mit allen wichtigen Basis-Reinigungsprodukten und -Utensilien für die Fahrzeugpflege.

Ein prototypischer Anwendungsfall wurde besprochen: Ein Kunde bringt sein Auto zur Inspektion. Dabei werden kleinere Kratzer im Lack entdeckt. Die Werkstatt bietet dem Kunden an, diese für XX Euro zu beheben. Der Effekt: Die Werkstatt kümmert sich, hat den Rundum-Blick auf das Fahrzeug, der Kunden kann entscheiden. Die Kunst an der Stelle ist, einen guten Preis zu kalkulieren.

Tipp: Leasingrückläufer sind ebenfalls eine dankbare (und wachsende) Zielgruppe für Zusatzservices im Bereich Fahrzeugpflege.

WOHIN GEHT DIE REISE BEI DER INNENRAUMREINIGUNG?

Sensible Materialien wie Displays und veganes Leder erfordern spezielle Reinigungsprodukte. Kunden haben gerade bei hochpreisigen Fahrzeugen Unsicherheiten im Umgang mit neuen Materialien. Das schafft Beratungsbedarf. Zudem nehmen Displays bei Neufahrzeugen immer mehr Raum ein und sind gleichzeitig sensibel für die Reinigung. SONAX bietet einen ausgewiesenen Display-Reiniger an, der sehr gut angenommen wird.

HABEN E-FAHRZEUGE ANDERE ANFORDERUNGEN AN FAHRZEUGPFLEGE?

Die Pflegeanforderungen von E-Autos entsprechen weitgehend denen von Verbrennerfahrzeugen. Es gibt geringeren Bedarf an Felgenreiniger aufgrund geringem Bremsstaub durch die Rekuperation. Bei Lack- und Innenraumreinigung gibt es dagegen keine signifikanten Unterschiede.

WO BEKOMME ICH ALS WERKSTATT GUTE BERATUNG RUND UM FAHRZEUGPFLEGE (PRODUKTE UND SERVICE)?

SONAX bietet eine direkte Hotline mit persönlicher Beratung ohne lange Warteschleifen: +49 843153-0 Dort erhalten Werkstätten Unterstützung in Sachen Produktempfehlungen und schnelle Kontaktvermittlung zu Außendienstmitarbeitern.

ÜBER SONAX

Historie und Struktur: Hoffmann Mineral GmbH (Kieselerde-Abbau), SONAX (Autopflegeprodukte), Duro Druck (Etikettenproduktion)

Standort: Neuburg an der Donau als zentraler Produktions- und Entwicklungsstandort mit hoher Fertigungstiefe (über 94 % Eigenfertigung)

Produktion: „Made in Germany“ sichert hohe Verfügbarkeit und Qualität, auch während Corona-Pandemie

Standorte: Weltweite Präsenz in 112 Ländern mit Schwerpunkt auf Deutschland, Europa und Asien; kein Fokus auf amerikanischen Markt

Modernisierung: Laufende Investitionen in Neuburg und Oberhausen zur Erweiterung der Produktions- und Logistikkapazitäten.

SONAX ANGEBOTE, PRODUKTE UND LÖSUNGEN

- Vorstellung ausgewählter Werkstattprodukte
- Breites Sortiment technischer Sprays (Rostlöser, Silikonspray, Elektronikreiniger)
- Werkstattbodenreiniger mit hoher Qualität und attraktiven Aktionen
- Ökologischer Allzweckreiniger „Cleanster“ mit Bundesumweltlabel, geeignet für alle Innenraumbooberflächen, geruchsarm und nachhaltig produziert
- Spezielle Produktlinien für Nutzfahrzeuge, Agrarbereich und Caravan
- Entwicklung maßgeschneiderter Reinigungsmittel für landwirtschaftliche Fahrzeuge und Nutzfahrzeuge, z.B. gegen hartnäckige Maisreste
- Betriebskostenanalysen für Nfz-Fuhrparks zur Optimierung von Reinigungszyklen und Kosteneinsparungen
- Caravan-Pflegeprodukte überwiegend für Außenreinigung, inklusive spezieller Acrylglasreiniger für Kunststoffscheiben